**ӨНДІРІСТІ ЖОСПАРЛАУ**

Жоспарлау – кез келген кәсіпорынды басқарудың маңызды функциясы.

Шетелдік фирмалар мен ресейлік кәсіпорындардың көпжылдық тәжірибесі нарық жағдайында кәсіпкерлік қызметті жоспарлауды жете бағаламау, оны барынша азайту, Елемеу немесе құзыретті емес жүзеге асыру көбінесе ақталмаған экономикалық шығындарға және, сайып келгенде, банкроттыққа әкеп соқтыратынын көрсетті.

Сауатты басшылар барлық ұлы шайқастар алдымен қағазда – жоспарда, ал содан кейін ғана шын мәнінде ұтылатынын жақсы біледі. Нарық жалпы жоспарлауды басады және жоққа шығармайды,тек бұл жұмысты бастапқы өндірістік буынға жылжытады. Тіпті тұтастай алғанда елде жоспарлау қажеттілігі сақталуда, және оны көрінбейтін реттеуші нарықты толығымен алмастыруға БОЛМАЙДЫ. Мемлекет өзінің экономикалық даму стратегиясын, Жаһандық экологиялық проблемаларды, ірі әлеуметтік және ғылыми-техникалық бағдарламаларды шешуді, ел бюджетін бөлуді, қорғаныс шығыстарын және т.б. табысты жұмыс істейтін кәсіпорындар стратегиялық (ұзақ мерзімді) жоспарлауды ғана емес, сондай-ақ әрбір бөлімше және тіпті жұмыс орны бойынша жедел (ағымдағы) жоспарларды егжей-тегжейлі әзірлеуді жүзеге асыруы тиіс. Кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттерін нақтылайтын күнтізбелік жоспарлар (айлық, декадалық, тоқсандық, жартыжылдық) тапсырыстар туралы, олардың материалдық ресурстармен қамтамасыз етілуі туралы, өндірістік қуаттардың жүктелу дәрежесі және әрбір тапсырыстың орындалу мерзімін ескере отырып, оларды пайдалану туралы мәліметтерді қамтиды. Оларда қолда бар қуаттарды қайта құруға, жабдықтарды ауыстыруға, қызметкерлерді оқытуға және т.б. шығыстар көзделеді.

«Сондықтан кәсіпкерлік қызметті жүргізуді бастауға жақсы дайындалуы, ойластырылған және жан – жақты негізделген егжей-тегжейлі жоспар-бизнесті жүргізудің стратегиясы мен тактикасын, технологияны, өндірісті ұйымдастыру мен өнімді сатуды айқындайтын құжат құруы маңызды. Мұндай жоспардың болуы кәсіпкерлікті белсенді дамытуға, инвесторларды, серіктестерді және кредиттік ресурстарды тартуға, сондай-ақ:

* кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын барынша пайдалану, қате әрекеттерді болдырмау;
* өз қызметінде инновацияны пайдалану;
* әртүрлі тәуекелдерге қарсы қорғау шараларын уақтылы қабылдау;
* кәсіпорынның өндірістік және коммерциялық қызметінің нәтижелерін объективті бағалау.»/1/

Сонымен қатар жоспар әрекетке басшылық болып табылады. Ол идеяларды, мақсаттарды тексеру үшін, кәсіпорынды басқару және қызмет нәтижелерін болжау үшін пайдаланылады. Іске асырылуына қарай және мән-жайлар өзгерген кезде жоспар тиісті көрсеткіштерді түзету жолымен нақтылануы мүмкін.

Жоспар тек ірі және орта кәсіпорындарға ғана емес, шағын кәсіпорындарға да қажет. Стратегиялық жоспарлау (жалпы стратегияны анықтау) кәсіпорынның жоғары басшылығымен жүзеге асырылады, ал жылдық және күнтізбелік жоспарларды (айлық, декадалық және т.б.) әзірлеумен оның барлық қызметтері айналысады.

Жоспарсыз кез келген істі бастау өте қауіпті. Сондықтан әрбір кәсіпкер жаңа жағдайларда жоспарлау негіздерін білуі тиіс. Нарық пен жоспар ортақ. Олар жоққа шығармайды,бір-бірін толықтырады. Нәтижесінде істі жеңеді, демек, оған қатысқан әрбір адам.

«Жоспар-бұл болашақ үлгісі, бейнесі; жоспарлау-алдағы іс-әрекеттерді негіздеу бойынша ақпаратты өңдеудің ақыл-ой процесі.

Кәсіпорындардың нормативтік базасы әртүрлі нормалар мен нормативтерді қамтиды, оларды реттеу және жүйелендіру әр түрлі белгілері бойынша топтастыру мен нормалаудың бірыңғай әдістерін қолдану.

Норма негіз болып табылады:

* жоспарлау;
* құрылымдық бөлімшелердің қызметін реттеу және бақылау; жүргізілген шығындарды қол жеткізілген нәтижелермен өлшеу; бөлімшелер арасындағы қызмет нәтижелері үшін жауапкершілікті ажырату;
* еңбекке ақы төлеуді объективті бағалау және жұмыс қорытындысы бойынша персоналдың қызметін ынталандыру»/2/

«Норма-бұл өнімнің бірлігіне қандай да бір ресурсты жұмсаудың шекті рұқсат етілген (ең жоғарғы немесе ең төменгі) шамасы. Өнімнің бірлігіне, сондай-ақ берілген жұмыс көлемін орындауға немесе белгіленген уақыт кезеңіне табиғи (кг, м, л және т.б.), құндық (рубль) және еңбек (адам-сағат) параметрлерімен өлшенеді. Норманың көмегімен дайын өнімді өндіруге байланысты барлық шығыстар регламенттеледі.

Норматив-өндірістік ресурстарды пайдаланудың біртекті көрсеткіштерінің белгіленген дәрежесін немесе өнімнің сипаттамасын сипаттайтын салыстырмалы көрсеткіш. Нормативтер коэффициенттерде немесе пайызбен белгіленеді және көрсетіледі.

Нормалар мен нормативтерді қайта қарау (тексеру) әдетте жылына 1 рет жүргізіледі, бірақ бір жыл ішінде жедел реттеу мүмкін. Өнім шығарудың маусымдық ауытқуы бар кәсіпорындарда нормалар мен нормативтер ай сайын қайта қаралуы мүмкін. Олар технологиялық процестің өзгеруіне, материалдардың сипаттамаларына, шығарылатын өнімнің жаңаруына байланысты міндетті түрде қайта қаралады. Кәсіпорындарда нормалар мен нормативтер пайдаланылатын ресурстардың барлық түрлеріне: ресурстарды артық жұмсауға жол бермеу; кәсіпорын жұмысының белгіленген режимін қамтамасыз ету мақсатында белгіленеді.; шығарылатын өнімнің берілген сипаттамаларынан ауытқуға жол бермеу және қоршаған ортаны қорғаудың қалыпты жағдайларын сақтау; кәсіпорын қызметін жоспарлау үшін деректер базасын құру.

Нормалау жүйесінің тиімділігі:

- белгіленген нормалар мен нормативтердің объективтілігі;

- оларды сақтауға жауапты тұлғаны таңдау дәлдігі;

-нақтылығы және жеделдігімен есепке алу және бақылау.»/3/

Өнім мен ресурстардың бірдей түрлері, әдетте, технологиялық процестің әртүрлі сатылары, олардың өту және қолдану орны мен уақыты бойынша нормаланады.

Қолдану ауқымы бойынша нормативтік база былайша жіктеледі: мемлекеттік және салалық стандарттар мен талаптар негізінде белгіленген нормативтер; жалпы зауыттық нормативтер; цехтық нормативтер; пәндік, қосалқы және операциялық нормативтер. Нормалау объектілері бойынша нормативтік база еңбек, материалдық және қаржы ресурстары бойынша жіктеледі.

«Қосалқы өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының, сауда және қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарының шаруашылық-қаржылық қызметі белгілі бір жүйеге жеткізуге болатын көптеген экономикалық көрсеткіштермен өлшенеді. Оларды: а) құндық және табиғи — негізге алынған өлшеуіштерге байланысты; Б) сандық және сапалық — құбылыстардың, операциялардың, процестердің қай жағы өлшенетініне байланысты; в) көлемдік және үлестік — жеке алынған көрсеткіштерді немесе олардың арақатынасын қолдануға байланысты бөлуге болады.

Құндық көрсеткіштер қазіргі уақытта неғұрлым кең тараған санына жатады. Құндық көрсеткіштерді пайдалану шаруашылықта тауар өндірісі мен тауар айналымының, тауар-ақша қатынастарының болуына байланысты туындайды.

Саудада құндық көрсеткіштер кеңінен қолданылады. Ақшалай өлшемде, әрине, көтерме және бөлшек тауар айналымы, айналым шығындары, жалпы табыс көрсетіледі. Ақша (құн) өлшеуіш аталған санаттардың экономикалық мәнінен туындайды.»/4/

Табиғи көрсеткіштер халық шаруашылығының барлық салалары кәсіпорындарының жоспарлы және есептік-талдау тәжірибесінде пайдаланылады. Әсіресе, олар меншіктің сақталуын, материалдық және еңбек ресурстарының ұтымды пайдаланылуын бақылау үшін қажет.

Көтерме сауда кәсіпорындарында тауарларды тек құндық ғана емес, заттай көріністе де (белгіленген номенклатураға сәйкес түр-түрі бойынша) есепке алады және талдайды. Көтерме және бөлшек сауда өздерінің өнеркәсіп тапсырыстарын негізінен табиғи көрсеткіштерде көрсетеді, өйткені олар микро және макроспростың қанағаттануын жақсы сипаттайды. Заттай көрсеткіштерде өндірушілердің тауарларды жеткізу шарттарын орындауына бақылау жүргізіледі.

Электронды-есептеу техникасын пайдалану әр түрлі кәсіпорындар қызметінің табиғи көрсеткіштерінде терең экономикалық талдау жүргізуге мүмкіндік береді.

«Табиғи көрсеткіштермен қатар талдау практикасында олардың түрлері - шартты-заттай көрсеткіштер пайдаланылады. Көтерме саудада (картопты, көкөністерді, жемістерді ұзақ уақыт сақтау кәсіпорындарында) тонна-Ай (тонна-күн) сияқты шартты-табиғи көрсеткіш пайдаланылады.

Сандық көрсеткіштер өнімді өндіру мен өткізу көлемін, оның құрылымын және кәсіпорын жұмысының басқа да жақтарын сипаттайтын абсолюттік және салыстырмалы шамаларды көрсету үшін пайдаланылады. Сандық көрсеткіштер құндық да, табиғи да өлшеуіштерде де көрсетілуі мүмкін. Мәселен, сатылған өнімнің көлемі соммен; өнімді килограммен, метрмен; литрмен шығару; белгілі бір тауар тобы бойынша рубльмен және заттай көрсеткіштермен көтерме сауда айналымы; бөлшек тауар айналымының көлемі соммен сандық көрсеткіштер болып табылады.

Сапалық көрсеткіштер шығарылған өнімді оның белгіленген талаптарға (стандарттарға, техникалық шарттарға, үлгілерге) сәйкестігі тұрғысынан бағалау үшін, еңбек, материалдық және ақшалай шығындардың экономикалық тиімділігін бағалау үшін пайдаланылады.

Өнеркәсіп өнімін шығару көлемінің ұлғаюы, мысалы, жұмысшылар санының (сандық көрсеткіш) және еңбек өнімділігін арттыру есебінен (сапалық көрсеткіш). Тауар өнімінің көлемі бұйымдардың санын ұлғайту, сондай-ақ оларда жоғары сұрыпты бұйымдардың үлес салмағын арттыру нәтижесінде өсуі мүмкін.

Көлемдік көрсеткіштер зерттелетін шаруашылық құбылыстар мен процестерді олардың көлемі, құрамы және т. б. тұрғысынан алғашқы көрсету болып табылады.

Үлестік көрсеткіштер тиісті көлемдік көрсеткіштерден қайталама, туынды болып табылады.

Экономикалық есептеулерде және жоспардың орындалуын, құрылымын, динамикасын, даму қарқындылығын сипаттайтын басқа да салыстырмалы шамалар кеңінен қолданылады.

Жоғарыда қаралған көрсеткіштердің әрқайсысы бақылау және талдау үшін белгілі бір мағынаға және өзінің мәніне ие. Егер бұл көрсеткіштерді жеке қарайтын болсақ, олардың кейбіреулері белгілі шектеулермен зардап шегеді. Бірақ экономикалық талдау көрсеткіштерді кешенді, жүйелі пайдалануды болжайды. Тек осы жағдайда ғана кәсіпорынның қандай да бір саладағы шаруашылық қызметін және соның ішінде жалпы кәсіпорынның жұмысын жан-жақты және объективті зерттеуге болады»/5/.

*Өнімді өткізуді жоспарлау*

Тар жер қызметінде кәсіпорын болып табылады, әдетте, күкірт сату, сондықтан негізіне жоспарлау өткізу кладется идеясы рыногын дамыту туралы.

Жоспарды жасау үшін бірінші қадам-Бастапқы ақпаратты жинау, ол нарықтағы жағдай туралы толық түсінік береді. Содан кейін деректер талданады.

«Айлар бойынша көрсеткіштермен және тербелістердің барлық түрлерін егжей-тегжейлі қарастыру мүмкіндігімен толық талдау өткізудің перспективалық деректерін болжауға мүмкіндік береді. Статистика өткізу келесі қағидаттар бойынша түсіндіріледі:

* Тауарлар мен тауарлар топтары.
* Сауда аймақтары мен өкілдердің аймақтары.
* Сатып алушылар тобы.
* Тапсырыстардың саны мен жиілігі.
* Сату жолдары»/6/.

Топтар бойынша тауарларды таратып жазу қажет, өйткені сауда бағдарламалары сирек кең емес, тым үлкен жалпылама шындықты бұрмалайды.

Барлық бес пункт бойынша өткізудің статистикалық деректері өткізудің құрылымы мен дамуы туралы ақпарат береді. Жалпы, Фирмаішілік факторлар өткізу жолдарын және оларға туындайтын шығындарды көруге мүмкіндік береді.

«Нарық туралы алынған деректер өте қажет, өйткені өткен жылғы өткізу қызметінің көрсеткіштері келешекте өткізуді бағалауға әлі мүмкіндік бермейді. Айналым көлемі мен нарықтық факторлардың әрекеті арасындағы арақатынасты талдау ғана оның болашақта дамуына нақты баға алуға мүмкіндік береді.

Нарық динамикасын бақылау және оның коньюктурасын талдау өткізу динамикасы туралы қажетті деректерді алуда маңызды құрал болып табылады. Нарықтың дамуын бақылау-бұл кәсіпорынның үнемі ақпаратты жинауы, нарықты іс жүзінде әрдайым "қайталама" зерттеу, яғни қолда бар деректерді талдау.

Соңғы уақытта нарықты "тікелей" зерттеу, басқаша айтқанда нарықтың "жедел суретін" беретін арнайы зерттеулер үлкен мәнге ие болады. Бұл ретте сандық және сапалық зерттеулер қолданылады.

Сандық зерттеулердің көмегімен тұтынушыларға, сұранысқа, нарық сегменттеріне іріктеп тексеру әдісімен талдау жүргізеді.

Сапалы зерттеулер зерттелген уәждер мен пікірлердің бөлігі болып табылады. Мұндай зерттеулерді нарыққа жаңа тауарларды енгізу кезінде жүргізу маңызды. Олар нарық коньюктурасының мінез-құлқын, пікірін және көрінісін зерттеуге мүмкіндік береді.

Тауарды өткізу кезінде жарнама маңызды функцияны атқарады. Жоспарлау жарнама өткізу жоспарымен бірге әзірленеді, бұл ретте нарықты зерттеу нәтижелері және бәсекелестер қабылдайтын шаралар ескеріледі. Өнімді өткізудегі жарнаманың тікелей әсерін ешқашан дәл анықтауға болмайтындықтан, кәсіпорындар жарнама құралдарын пайдаланған кезде маневрлеудің белгілі бір еркіндігін иеленеді»/7/

Өткізу деңгейін сақтау, содан кейін арттыру үшін жарнамалық іс-шаралармен қатар бір мезгілде кәсіпорынның имиджін қолдау және жақсарту жөнінде шаралар қабылдауды жоспарлау қажет. Олар өкілдік шығыстармен байланысты (газеттер мен журналдардағы жалпы сипаттағы хабарландырулар). Мұның барлығы жұртшылықпен байланыс қызметін ұйымдастыруға тікелей қатысы бар. Жоспарлау айлық немесе тоқсандық бөлумен заттай және құндық мәнде жүргізіледі. Басқару құрылымын қалыптастыру кезінде ұйымдық құрылымды орнатудың техникалық шешімдерді әзірлеуден неғұрлым маңызды айырмашылығы қызметтің барлық сатыларында адам факторының шешуші рөліне негізделгенін есте сақтау қажет.

*Өнім өндірісін жоспарлау*.

«Өндіріс жоспары фирмалар мен ұйымдардың барлық бөлімшелерінің перспективалық өсуінің бас бағытын, кәсіпорынның жоспарлы, ұйымдастырушылық және басқару қызметінің негізгі профилін, сондай-ақ өндірісті ағымдағы жоспарлаудың, ұйымдастыру мен басқарудың басты мақсаттары мен міндеттерін анықтайды. Өнімді, тауарларды және Қызметтерді өндіруді жоспарлау барлық жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарда сатып алушылардың, тапсырыс берушілердің немесе тұтынушылардың нақты қажеттіліктерін қанағаттандыруы және фирманың жалпы даму стратегиясын әзірлеумен, маркетингтік зерттеулер жүргізумен, бәсекеге қабілетті өнімді жобалаумен, оны өндіру мен сатуды ұйымдастырумен, сондай-ақ ішкі шаруашылық қызметінің басқа да функциялары мен түрлерін орындаумен тығыз байланысты болуы тиіс.

Қазіргі жағдайда нарық тұтынушыларға атаулы өнім өндіруді, орындалатын жұмыстар мен қызметтердің әртүрлілігін, сатып алушылардың бастамасы бойынша тауарларды жаңартуды, ресурстарды жиі сатып алуды жүргізуді, бәсекелестерге қарсы шабуыл әрекеттерін жоспарлауды, икемді бюджеттерді және күтпеген шығыстарды жүзеге асыруды талап етеді. Кәсіпорындар мен фирмалардың икемді өндірістік саясаты жоспарлау кезінде тауарлардың жаппай өндірісіне (өндірістік қызметтер), өнім түрлерінің шектеулі санына (конструкторлық бөлімдер), тұрақты бизнес-жоспарға (жоспарлы қызметтер), нақты айқындалған бюджеттерге (қаржы қызметтері), стандартталған мәмілелерге (маркетингтік қызметтер), бәсекелестерге қарсы пассивті әрекеттерге (заң қызметтері) ұмтылатын жекелеген бөлімшелер мен функционалдық қызметтердің мақсаттарымен қақтығысқа кіре алады. Бұл жағдайда жоғары басшы-менеджерлер олардың әрқайсысы үшін нақты стратегияны таңдауда өз ұйымының функционалдық бөлімшелерінің тығыз өзара іс-қимылына қол жеткізуі тиіс»/8/

«Өнімді өндіру мен сатуды жоспарлау процесінде тауарларды шығару мен өткізу мүмкіндіктері, жаңа өнімді ескі өнімді алмастыру қабілеті, ресурстарды сақтау мен тасымалдауға арналған шығыстар, инвестициялар мен кірістер, шығындар мен пайда, даму әлеуеті мен капитал салымдары, жаңа қызметтерді игеру және тәуекел арасында ымыраға қол жеткізуге тиіс. Сондықтан өндіріс жоспарларын әзірлеу процесінде жалпы мақсаттарды әзірлеу және жекелеген бөлімшелер арасындағы байланыстарды ынталандыру, жоспарлауға техникалық, маркетингтік және экономикалық мақсаттарды біріктіретін мамандарды тарту, жоспарлардың функционалдық жұмыс топтарын құру, әрбір бөлімшенің нақты міндеттерін ескере отырып, өндірісті дамытудың кешенді бағдарламаларын әзірлеу қажет.»/9/

Отандық кәсіпорындарда өнім өндіру мен сатуды жоспарлау нарықтың жақын және алыс перспективаға қажеттілігін алдын ала болжауды қамтитын жылдық жоспардың негізгі көрсеткіштерін әзірлеу және орындау процесін білдіреді. Бұл үшін өндірістік және кәсіпкерлік қызметтің маңызды бағыттарын таңдау және негіздеу, тауарларды өндіру және сату көлемін белгілеу, экономикалық ресурстардың барлық түрлерінің қажеттілігін есептеу қажет. Өз кезегінде бұл өндірістік бағдарлама мен өндірістік қуаттың теңгерімділігін қамтамасыз етуді, жұмыстар мен қызметтерді орындаудың көлемі мен мерзімдерін нақтылауды, өндірістік қызметті жедел реттеуді және бастапқы жоспарлы көрсеткіштерді түзетуді көздейді.

«Әрбір кәсіпорын өндірісінің жылдық жоспарында келесі жоспарлы көрсеткіштердің өзара байланысты жүйесі бар:

* фирманың және оның жеке бөлімшелерінің жоспарлы кезеңдегі өндірістік қызметінің негізгі мақсаты;
* тауарлардың барлық номенклатурасы бойынша нақты сандық және сапалық көрсеткіштерді көрсете отырып, өнімді, жұмыстар мен қызметтерді өндіру көлемі мен мерзімдері;
* кәсіпорынның, цехтар мен учаскелердің жылдық өндіріс көлемдерімен теңгерімділігін, сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін растайтын өндірістік қуатын есептеу;
* ресурстардың қажеттілігін анықтау кәсіпорынның және оның бөлімшелерінің жылдық өндірістік бағдарламасын орындау, жартылай фабрикаттар мен жинақтаушылардың балансын есептеу;
* нарықтық тапсырыстарды Орындаушы негізгі цехтар, сондай – ақ өнімді дайындау және нарыққа жеткізу мерзімі бойынша жоспарланған жұмыстарды бөлу;
* жоспарланған көрсеткіштерге қол жеткізу құралдары мен әдістерін таңдау, аяқталмаған өндіріс көлемін, технологиялық жабдықтар мен өндірістік алаңдарды тиеу коэффициенттерін есептеу;
* жоспарланған тауарлар, жұмыстар мен қызметтер өндірісін ұйымдастыру және өнімді өндіру мен өткізу жоспарларының орындалуын бақылау әдістері мен нысандарын негіздеу»
/10/

Өнімнің өндірісін жоспарлау кәсіпорында бар техникалық, ұйымдастырушылық және өзге де резервтерді толық пайдалану негізінде әзірленген стратегияға және қойылған міндеттерге қол жеткізуге бағытталған экономикалық ресурстар кешені мен Фирмаішілік факторлардың өзара іс-қимыл жүйесін көздейді. Жоспарлау нарық талап ететін тауарлар мен қызметтерді өндіру үшін өндірістік қызмет түрін еркін таңдаудың, материалдық және еңбек ресурстарын, технологиялық жабдықтар мен бәсекелес бұйымдарды уақтылы дайындаудың қажетті шарты болып табылады. Сондықтан әрбір тәуелсіз өндірістік фирма өзінің өндірістік қызметін нарық қажеттіліктері мен өз мүмкіндіктерін ескере отырып, бірнеше жыл бұрын дербес жоспарлауы тиіс.

«Өнім өндіру жоспары әрбір кәсіпорын үшін нарық жағдайында барлық Фирмаішілік қызметті кешенді әлеуметтік-экономикалық жоспарлау базасы болып табылады. Оның негізінде әлеуметтік-еңбек, жабдықтау-өткізу, Қаржы-инвестициялық және ұзақ мерзімді және ағымдағы жоспарлардың басқа да бөлімдері әзірленеді. Қазіргі заманғы кәсіпорындарда жоспар бөлімдерінің немесе бөліктерінің саны, сондай-ақ олардың атауы мен Қолданылатын көрсеткіштердің тізбесі меншік нысанына, өндірістің шоғырлануына, кәсіпорынның мөлшеріне, персоналдың санына, корпоративтік ерекшеліктеріне және басқа да факторларға байланысты ерекшеленуі мүмкін. Жоспарлау әдістемесі мен тәртібі де өзгеруі мүмкін: жеке фирмаларда жоспарлар "жоғарыдан төмен" немесе "төменнен жоғары"қағидаты бойынша дербес әзірленеді. Мемлекеттік және муниципалдық кәсіпорындарда жылдық жоспарлар Директивті түрде тапсырыс-нарядтар түрінде беріледі. Алайда, жоспарлы жұмыстың мазмұны меншік түріне байланысты емес.

Әрбір кәсіпорын жекелеген жоспарларды бірыңғай кешенді жүйеге әзірлейді және өзара байланыстырады және қолданылатын ресурстардың түрлері бойынша да, жоспарларды орындау мерзімдері бойынша да жоспарлы көрсеткіштердің теңдестірілуін қамтамасыз етеді. Өндіріс жоспарлары өз кезегінде еңбек және инвестициялар жөніндегі жоспарлармен келісілуі тиіс. Мұндай жолмен кәсіпорынның кешенді әлеуметтік-экономикалық қызметінің толық теңгерімділігіне қол жеткізіледі. Басқаша айтқанда, кәсіпорынның жалпы мақсатына қол жеткізуге бағытталған өндірістік, техникалық, экономикалық, ұйымдастырушылық, Әлеуметтік және басқа да факторлардың өзара байланысының динамикалық жүйесі құрылады. Кәсіпорын өндірісінің кешенді жоспарында бұдан басқа жұмыстарды орындаудың жалпы тәртібі мен кезектілігі көзделеді, өнімді қоюдың бірыңғай мерзімдері, сондай-ақ жобалау-конструкторлық, өндірістік-шаруашылық, жоспарлы-басқару жұмыстарының барлық циклі бойынша және басқа да қызмет түрлері бойынша жауапты орындаушылар белгіленеді»/11/.

Өндіріс жоспарларында қажет болған жағдайда кәсіпорын қызметінің әрбір түрі бойынша қаржыландырудың негізгі көздері мен мөлшерін, жұмыстардың кезеңдері мен түрлері бойынша шекті жол берілетін шығындарды, жекелеген бөлімшелер, ақша қаражатының ағынының түрлері мен түсу мерзімдері бойынша түпкілікті нәтижелерді белгілеуге болады. Фирмаішілік жоспарлау барысында әрбір құрылымдық бөлімше, цех немесе бөлім өзінің өндірістік қызмет жоспарларын әзірлейді, содан кейін кәсіпорынның жалпы жоспарымен байланыстырады. Басқару деңгейлері бойынша өндірістік жоспарлар жалпы фирмалық, цехтық, бригадалық және т. б. болады. Шағын кәсіпорындарда, әдетте, өндірістік-шаруашылық қызметтің жалпы жоспары әзірленеді.

«Жоспарларды, сондай-ақ оларды іске асыру барысын есепке алу мен бақылау әдістерін толық біріктіруге, әдетте, өндірістік қызметтің соңғы кезеңінде ғана қол жеткізіледі.

Кәсіпорындардың өндірістік қызметі көрсеткіштер жүйесімен сипатталады. Олардың ішіндегі ең маңыздысы еркін нарықтық қатынастар жағдайында өнімге сұраныс және өндіріс көлемі, ұсыныс шамасы және кәсіпорынның өндірістік қуаты, өнімнің шығындары мен бағасы, ресурстар мен инвестициялардың қажеттілігі, сату көлемі және жалпы табыс сияқты болып табылады.»/12/

Сұраныс тұтынушылар белгілі бір уақыт кезеңі ішінде қолданыстағы нарықтық бағалар бойынша сатып алуға дайын және қабілетті тауарлардың санын көрсетеді. Ал кәсіпорын немесе фирма үшін сұраныс қазіргі уақытта нарықта сата алатын өнім көлемін анықтайды және демек, жоспарланған кезеңде жүргізілуі тиіс. Сұраныстың шамасы жоспарлау барысында айтарлықтай экономикалық мәнге ие болуы үшін олар белгілі бір уақыт кезеңіне – күнге, аптада, айға, тоқсанға, жылға және т. б. қатысты болуы тиіс. Сондықтан өнімді өндіру мен сатудың тиісті көлемін жоспарлау үшін қажетті сұраныстың жылдық, тоқсандық, айлық және басқа да көрсеткіштерін ажырату керек. Сұраныстың түпкі сипаты, нарықтық экономика қалай үйретеді, барлық басқа параметрлердің өзгермеуі кезінде тауарға бағаның төмендеуі сұраныс көлемінің өсуіне алып келеді. Сондықтан кері немесе теріс, тізбекті және сұраныс көлемі арасындағы байланыс сұраныстың экономикалық заңы немесе сұраныс қисығы деп аталады.

Ұсынысты өндіруші белгілі бір уақыт кезеңі ішінде әрбір нақты баға бойынша нарықта сатуға ниет және ұсына алатын өнімнің әр түрлі мөлшерін көрсететін шкала ретінде анықтауға болады. Ұсыныс Барлық өзге факторлар өзгеріссіз қалатын кезде тауарлардың қандай көлемі немесе Саны рынокта әртүрлі бағалар бойынша сатуға қойылатынын көрсетеді. Бағаның өсуіне байланысты ұсыныстың көлемі де өседі,ал бағаның қысқаруы ұсыныстың тиісті азаюына әкеледі. Ұсыныс заңы, немесе қисық ұсыныстар, өндірушілер жоғары баға бойынша өз тауарының көп санын, ал аз – төмен бағамен дайындағысы және сатуға ұсынғысы келетінін көрсетеді. Шама мен баға арасындағы тепе-теңдікке сұраныс қисығының ұсыныс қисығымен қиылысу нүктесінде (тепе-теңдік нүктесі) қол жеткізіледі. Бұл нүктеде тепе-тең баға кезінде өндірушілер мен тұтынушылардың өнімді дайындау және сатып алу жөніндегі жоспарлары сәйкес келеді.

Тепе-теңдік сатып алушылар сатып алғысы келетін тауардың санын анықтайды,ал өндірушілер қазіргі уақытта қолданылып жүрген тиісті нарықтық бағамен ұсынады. Бағалар тепе-тең шамаға жеткенде, олар нарықтық баға бойынша сатып алғысы келетін барлық тұтынушылар оларға еркін қол жеткізуге ие болатын тауарлардың көлемін анықтайды. Сонымен қатар, осы баға бойынша өз өнімін немесе қызметін сатқысы келетін өндіруші, сондай-ақ өз тауарлары үшін сатып алушыны оңай таба алады. Осылайша, тепе-теңдік нүктесі қолданыстағы бағалар мен тауарлар мен қызметтерді өндіру мен сатудың тиісті көлемдері кезінде сәйкес келетін тауарларды өндірушілердің жоспарлары мен тұтынушылардың сұраныстарын көрсетеді.

Өндіріс көлемі жоспарланған уақыт кезеңінде кәсіпорында шығарылатын өнімнің саны мен номенклатурасын сипаттайды. Нақты өнімді шығару көлемін анықтау және оны өндірістің жылдық жоспарына енгізу кезінде қолда бар сұраныстың шамасын, оның өсу қарқынын, нарықтық бағаның деңгейін, алынатын пайданың мөлшерін, тәуекел дәрежесін, бәсекелестіктің әсерін, өндіріс шығасысын, өнім бірлігінің өзіндік құнын төмендету мүмкіндігін және басқа да факторлар мен бұйымдарды өндіру мен өткізу шарттарын ескеру қажет. Шығарылатын өнімнің жоспарланған номенклатурасы тұтастай алғанда сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін, сондай-ақ тиісті бөлімшенің немесе бүкіл кәсіпорынның өндірістік қуаты бар жылдық шығару көлемінің теңгерімділігін қамтамасыз етуі тиіс. Сондықтан өндірістік жоспарды құру барысында есептеулерде қолданылатын өнім өлшегіштерін дұрыс таңдау қажет.

Табиғи өлшеуіштер шығарылатын өнімнің нақты түрлерінің физикалық көлемін дана, тонна, метр сияқты бірліктерде білдіреді және еңбек және құндық өлшеуіштерді орнату үшін негіз болады. Алайда практикада оларды қолдану ауқымы тек бір өнімді шығару көлемінің есептеулерімен шектеледі. Еңбек өлшеуіштері әмбебап және өндірісте ең таралған. Олар шығарылған өнімнің көлемін нормамен (адам-сағат, станок-сағат), нормамен және еңбек шығындарының немесе жұмыс уақытының басқа да нормаланатын көрсеткіштерімен сипаттайды. Бұл өлшеуіштер Фирмаішілік жоспарлаудың техникалық-экономикалық, әлеуметтік-еңбек, жедел-өндірістік және басқа да көптеген түрлерінің базасы болып табылады.

Құндық нормативтер ақшалай өлшемдегі өнім өндірісінің көлемін сипаттайды. Олар бірыңғай баға негізінде әр текті өнім шығару көлемін салыстыруға, талдауға, жинақтауға мүмкіндік береді. Алайда, бұл ретте әр уақытта шығарылған өнімнің көлемін жоспарлау және өлшеу кезінде нарықтық бағалардың өзгеруінің қазіргі деңгейін ескеру қажет.

Сондықтан қазір өнім өндіруді жоспарлау барысында кәсіпорынға нақты және еңбек нормативтерін қолданған жөн, олардан тиісті уақыт кезеңінде жоспарланған немесе шығарылған өнім көлемін құндық өлшеуге оңай өту керек.

Өнімнің жаңартылу коэффициенті өндірістің жылдық жоспарында жаңа және ескі өнімнің арақатынасын сипаттайды. Әлемдік өнеркәсіп өндірісіндегі жаңа өнім болып нарықтың қазіргі динамикалық жағдайында бір – үш жыл ішінде, бірақ бестен аспайтын өнім саналады. Көптеген шетелдік өнеркәсіптік фирмаларда өнімді жаңарту коэффициенті өндіріс пен сатудың жалпы көлеміндегі жоспарлы көрсеткіш ретінде беріледі»/13/

Жаңа бәсекеге қабілетті өнім өндіруді жоспарлау барлық кәсіпорындар мен фирмаларға жоғары табысты қамтамасыз етуі тиіс. Бұл әрбір кәсіпорынның өнімді өндіру мен сатудың ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді жоспарларын жасауды, шығарылатын тауарлардың номенклатурасын жаңартуды, сондай-ақ жаңа жоспарлы көрсеткіштерді, бірінші кезекте бағалау немесе экономикалық көрсеткіштерді пайдалануды кеңейтуді көздейді.

Кәсіпорынның тактикалық жоспарының маңызды бөлімі өндірістік бағдарлама болып табылады.

«Өндірістік бағдарлама қажетті көлемін айқындайды, өнім өндірісінің жоспарлы кезеңде, тиісті бойынша номенклатурасы, ассортименті және сапасы бойынша талаптарға сату жоспарын. Бағдарлама жаңа өндірістік қуаттарды іске қосу бойынша тапсырмаларды, материалдық – шикізат ресурстарына қажеттілікті, персоналдың санын, көліктегі қажеттілікті негіздейді

Өнеркәсіптік кәсіпорындар мемлекеттік тапсырыс негізінде Өндірістік бағдарламаны; тұтынушылардың тапсырыстарын; тұтынушылық сұраныс нарығын зерттеу процесінде анықталған.

Өндірістік бағдарламаның көрсеткіштері:

* тауарлық (жалпы) өнім өндірісінің өсу қарқыны
* заттай көріністегі өнімнің аса маңызды түрлерін өндіру
* өнім сапасының көрсеткіші

Заттай көріністегі өнім өндірісінің жоспары құндық көріністегі өнім көлемін жоспарда айқындау үшін негіз болып табылады.

Заттай көріністегі өнім өндіру бойынша тапсырмалар бұйымдардың жекелеген түрлерін тұтыну ерекшеліктерін ескеретін өлшем бірліктерінде белгіленеді. Барлық жағдайларда өлшем бірлігі неғұрлым тиімді материалдық, еңбек және қаржы ресурстары өндірісінің ерекшелігін көрсетуі тиіс»/14/

Жоспарда белгіленген өнімнің өлшем бірліктері өндірісті жоспарлау мен басқарудың барлық буындары үшін міндетті.

Бұл көзделген ассортиментте өндірістік бағдарламаның орындалуын, кооперацияланған жеткізілімдер жоспарының және шарттар бойынша жеткізу жоспарының орындалуын қамтамасыз ету үшін, сондай-ақ өндірістік бағдарламаны өнім сапасының көрсеткіштерімен байланыстыру үшін қажет.

Заттай көріністе өнім өндіру жоспарының ажырамас бөлігі өнім сапасын одан әрі арттыру жөніндегі тапсырма болып табылады. Өнімнің аса маңызды түрлерінің сапасы өзінің техникалық-экономикалық көрсеткіштері бойынша өнімді жобалаудың және дайындаудың барлық сатыларындағы отандық және шетелдік техниканың жоғары жетістіктеріне жауап беруі тиіс. Тиісінше осы Талаптармен ескірген өнімдерді ауыстыру және өндірістен алып тастау немесе ескірген бұйымдарды жаңғырту, шығарылатын өнімнің негізгі техникалық сипаттамаларын жақсарту, стандарттар талаптарын, техникалық шарттарды және басқа да техникалық құжаттаманы сақтау көзделеді.

Кәсіпорын өнімдерін шығару жоспарында ескірген бұйымдар түрлерін, яғни ұлттық экономиканың және ел халқының қазіргі заманғы талаптарына сәйкес келмейтін, моральдық ескірген өнімдерді өндірістен шығару бойынша тапсырмалар көзделеді. Ескірген бұйымдарды ауыстырудың нақты мерзімдері, сондай-ақ оларды алмастыратын бұйымдардың жаңа түрлері (түрлері, модельдері) көрсетіледі.

«Өндірістік бағдарламаның құндық көрсеткіштері:

* өткізу көлемі
* тауар өнімі
* жалпы өнім

Өткізілетін өнім көлемі бойынша салалардың, бірлестіктер мен кәсіпорындардың өндірістік-шаруашылық қызметі бағаланады. Жоспардағы сатылатын өнімнің көлемі жоспарлы кезеңде жеткізуге арналған және төлеуге жататын құны ретінде айқындалады:

а) дайын бұйымдар

б) өз өндірісінің жартылай фабрикаттары

в) өнімді сату

г) өзінің күрделі құрылысы және кәсіпорын балансындағы басқа да өнеркәсіптік емес шаруашылықтар үшін жұмыстарды орындау.

Жоспардың өнімнің жалпы көлемін, оның құрылымын, еңбек өнімділігінің өсу қарқынын, қор қайтарылуын және басқа да экономикалық көрсеткіштерді анықтауға мүмкіндік беретін маңызды көрсеткіштері тауар және жалпы өнім болып табылады.

Таза өнімнің көлемі тауарлық өнімнен (кәсіпорындардың көтерме бағасында) сол бағадағы материалдық шығындарды (яғни жоспарды әзірлеу кезінде қабылданған бағада), сондай-ақ негізгі қорлардың амортизациясының сомасын шегерумен айқындалады. Таза өнім көрсеткішін қолдану өнімнің қайта есептелуін болдырмауға, еңбек өнімділігінің, қор қайтарудың және т. б. сапалы маңызды көрсеткіштерін орындау бойынша кәсіпорындар ұжымдарының күш-жігерін дәл айқындауға мүмкіндік береді.

Өндірістік бағдарламаны негіздеу үшін кәсіпорын оның өндірістік қуатын есептеуі қажет, сондай-ақ көптеген факторлармен келісе білуі қажет.

Санаттар бойынша ұйым қызметкерлерінің санын жоспарлау

«Кадрлардың құрамы мен құрылымы техниканың, технологияның, өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың өзгеруіне сәйкес үнемі өзгеріп отырады. Кадрлар құрамы мынадай көрсеткіштермен сипатталады: білім деңгейі, мамандығы, кәсібі, біліктілігі, жұмыс өтілі, жасы, қызметкерлердің жекелеген санаттарының арақатынасы.

Барлық жұмыс түріне, қолданылатын еңбек құралдарына бөлінеді кәсіптер мен мамандықтар бойынша.

Мамандық-бұл жұмысты орындау үшін жұмысшыға ие болатын белгілі бір білім мен практикалық дағдылар кешені. Мамандық ішінде тар мамандықтар бөлінеді.

Жұмысты орындауды және кадрларды даярлауды дұрыс ұйымдастыру үшін еңбекті білікті бөлу бар.

Ол күрделілігі әр түрлі жұмыстардың болуымен, қарапайым біліктілігі аз күрделі жұмыстардан бөлу қажеттілігімен байланысты, оларды орындау жұмыстан үлкен білім мен дағдыларды талап етеді.

Құрамы бойынша қызметкерлердің категориялары, кәсіптері, мамандықтар мен біліктілігі үнемі өзгертіліп және жетілдіріліп отырады. Жыл өндірістік оқытудың барлық түрлеріне тартылатын қызметкерлер саны өсуде,алайда техникалық прогреске, жаңа жабдықтар мен приорларды енгізуге байланысты, технологияның күрделенуіне байланысты кадрларға деген қажеттілік азаймайды. Практик-мамандардың құрамы қайта даярлау, теориялық деңгейін арттыру, оларды кешкі және сырттай оқыту жүйесіне тарту нәтижесінде жүйелі түрде жақсарады.

Бұл ретте, егер сандық өзгерістер негізінен өнеркәсіптің болып жатқан өсуін көрсететін болса, онда кадрлар құрамындағы сапалық өзгерістер техникалық база мен өндірістік процестер технологиясын жетілдірумен байланысты. Мәселен, алдымен кадрлар қайта мамандандырумен дайындалды, содан кейін жоғары оқу орындары мен техникумдарда дайындық ұйымдастырылды. Жаңа мамандықтар пайда болды. Соңғы уақытта автоматика, телемеханика, радиоэлектроника, ЭЕМ, физикохимия және т. б. саласындағы мамандарға деген қажеттілік туындады және үнемі өсуде.

Жұмыс уақытының күнтізбелік, номиналды және тиімді (есептік) жылдық қорлары бар.

Жұмыс уақытының номиналды жылдық қоры-бұл жұмыс режиміне сәйкес (шығындарды есепке алмағанда) жылдағы сағаттар саны.

Машина жасау, аспап жасау және металл өңдеу кәсіпорындарын технологиялық жобалау нормаларына сәйкес 41 және 36 сағаттық жұмыс апталарында жұмысшылар мен жабдықтардың жұмыс уақытының номиналды жылдық қоры»/17/.

Еңбек өнімділігін жоспарлау

«Еңбек өнімділігі тұтыну құнын құрайтын тірі нақты еңбек шығындарының тиімділігін сипаттайды және өнім бірлігін өндіруге жұмсалатын бір жұмысшыға уақыт бірлігіне немесе жұмыс уақытына өнімнің өндіруімен анықталады. Өнімді өндіруге арналған еңбек шығындары өндірістік үдерістегі тірі еңбек шығындарынан, өндіріс кезінде пайдаланылатын еңбек құралдары мен заттарында шоғырланған өткен еңбек шығындарынан тұрады.

Бірақ ұжымның және әрбір қызметкердің еңбек қызметінің соңғы нәтижесін тек жұмыс уақыты бірлігіне өнім өндіру арқылы бағалауға болмайды. Еңбек өнімділігін бағалау кезінде шикізатқа, материалға топтастырылған еңбек үнемдеуді ескеру маңызды, әйтпесе Еңбек өнімділігі көрсеткішінің мәні күрт төмендейді. Осы ұстанымдардан еңбек өнімділігін өлшеу әдістерін қарастырады – табиғи, Еңбек және құн:

Табиғи әдіс бойынша еңбек өнімділігін заттай көріністегі өнім санының жұмысшылардың орташа тізімдік санына қатынасы ретінде есептейді. Бірақ бұл әдіс қызметкерлердің өнімнің бірнеше түрін өндіретін және сипаты мен ұйымдары материалдық ресурстардың шығынына әсер ететін жағдайларда қолданылмайды, бұл мұнай өңдеу және мұнай-химия өнеркәсібіне тән. Дегенмен, бұл әдіс өндірістік процестерді автоматтандырудың жоғары деңгейі бар өнімнің бір түрін шығару кезінде жекелеген учаскелер мен қондырғыларда басқалармен салыстырғанда анағұрлым объективті болуы мүмкін.

Еңбек өнімділігін өлшеудің еңбек әдісі әр өнімнің еңбек сыйымдылығын есептеуге негізделген. Осы әдіске сәйкес еңбек тиімділігі нақты (жоспарлы) шығындарды нормативтік шығыстармен салыстырумен бағаланады. Бұл ретте өнімнің әрбір түрінің еңбек сыйымдылығы осы өнімді өндіруге еңбек шығындарының оның санына қатынасы ретінде есептеледі.

Жалпы кәсіпорын мен сала үшін еңбек әдісі іс жүзінде қолданылмайды, өйткені өлшеуіштің жинақталуын қамтамасыз етпейді және тек жеке еңбек өнімділігін іс жүзінде көрсетеді. Бірақ бұл әдіс өндірісішілік жоспарлау үшін бірқатар артықшылықтарға ие. Ол бойынша Еңбек өнімділігі өнім көлемінің құндық мәндегі жұмыс істейтіндердің орташа тізімдік санына қатынасымен анықталады. Бұл әдістің бірнеше түрі бар, себебі бұл көрсеткіш өндіріс көлемін өлшеу үшін құндық мәнде қабылданады. Олардың ішіндегі ең көп тараған-жалпы өнім, бірақ бұл әртүрлілік көптеген кемшіліктерге байланысты жеке еңбек ұжымының нақты үлесін айтарлықтай төмендетуі мүмкін. Кемшіліктердің бірі-бір қызметкерге тауар өнімін өндіру өткен еңбекті үнемдеуді көрсетпейді.

Халық шаруашылығының бірқатар салаларында бір жұмыс істейтін нормативтік таза өнімді өндіру көрсеткіші кеңінен қолданылады. Бірақ еңбек өнімділігін өлшеуіш ретінде нормативтік таза өнім өткен еңбекті үнемдеуді көрсетпейді және, сайып келгенде, бір қызметкерге жұмыс көлемінің өсуін сипаттайды. Бұл көрсеткіш бір жұмысшыға шаққандағы ұлттық табыстың көрсеткішімен сәйкес келеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Положение по бухгалтерскому учету “Доходы организации” ПБУ 9/99 от 6мая 99г
2. Положение по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99 от 6мая 99г
3. <https://stud.kz/referat/show/24515>
4. И.В.Сергеев “Экономика предприятия”, изд-во “Финансы и статистика”, 2004год
5. Н,В,Колчина “Финансы предприятия”, изд-во “Юнити”, 2004год
6. О.К. Шепеленко “Организация и планирование промышленного производства”, 2000год
7. В.П.Грузинов “Экономика предприяти”, изд-во “Юнити”, 2003год
8. О.В.Волков “Экономика предприятия” изд-во “Инфра-М”, 2003г
9. В.Я.Горфинкель “Экономика предприятия”, изд-во “Юнити”, 1998год
10. О.И.Мокий “Экономика предприятия”
11. М.Г.Егоров “Планирование на предприятии” 2000год
12. О.В.Сафронова “Экономика предприятия”, изд-во “Юнити”, 2000год
13. В.Я. Хрипач “Экономика предприятия”, 2000год
14. Н.В. Владимиров “Экономика труда”, изд-во “Юнити”, 2003год
15. М.М.Алексеева “Планирование деятельности фирмы”, изд-во “Финансы и статистика”, 2003год
16. <https://works.doklad.ru/view/52m0PJ2Sj7A.html>
17. Ю.Н.Егоров “Планирование на предприятии”, 2001.

Құрастырған: Мұсатаева Т.