

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ НА ОСНОВЕ
ТЕНДЕРНОЙ ФОРМЫ ОТБОРА ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ
ПРИБЫЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ.**

Кузнецова Л.А.

**Научный руководитель канд. эконом. наук Зотков О.М.
Сибирский Федеральный Университет**

На этапе полного перехода к рыночным отношениям одним из условий существования строительных предприятий на рынке подрядных работ является активный поиск заказчиков, заключение договоров по выполнению работ, оказанию услуг. На данный момент сложилась практика у предприятий «браться за выполнение как можно большее количество договоров». Наиболее успешно работающие организации могут и должны целенаправленно формировать стратегию поиска и отбора принимаемых на себя договорных обязательств на основе четких экономических критериев. Договор подряда, является главным документом, регламентирующим взаимоотношения сторон при осуществлении строительства, позволяет подрядчикам планировать свою деятельность с учетом своих производственных мощностей и финансового состояния, а также ситуации на рынке строительных отношений.

Большинство подрядных организаций в настоящее время имеют традиционную систему оперативного, тактического планирования своей деятельности, не обращая при этом внимания на необходимость применения какой-либо системы стратегического планирования. Остальные же упускают возможность целенаправленного отбора договоров подряда, позволяющего увеличить прибыльность деятельности. Важная роль в реализации этой задачи отводится производственной программе. С ее помощью вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия. Производственная программа разрабатывается в целом по предприятию, определяемой содержанием договоров подряда. При существующей ситуации на рынке, основным способом получения договора подряда служат тендерные торги.

К понятию тендера можно отнести конкурентные торги открытого типа (открытый тендер) или закрытые, для ограниченного числа претендентов (закрытый тендер), конкурсная форма размещения заказа, соревнование организаций за получение заказов на строительство или поставку оборудования, оказания услуг или выполнения работ. Основными участниками тендера являются заказчик (лицо для которого строиться, реконструируется, выполняется объект торгов) и претендент (организация, подающий заявку на участие в торгах). К основным достоинствам тендера со стороны заказчика относится сопоставление условий от претендентов, повышение качества выполняемых работ, снижение риска невыполнения договорных обязательств. К преимуществам со стороны претендента можно отнести добровольный характер участия, добросовестную конкуренцию, снижение риска невыполнения договорных обязательств. Можно сказать тендер - это эффективный рычаг для сдерживания роста цен и проверенный способ снизить себестоимость выполняемых работ/услуг. Цель одна - создать настоящую конкурентную среду и, воздействуя на подрядчиков, таким образом, достичь взаимоприемлемых решений в рамках цивилизованных рыночных отношений. Каждое предприятие, принимая участие в тендере должно реально оценивать свои силы реализации предлагаемого проекта, а именно не уйти в убыток. Для этого необходимо помнить, что не каждый проект эффективен для предприятия, поэтому необходимо еще на стадии формирования конкурсной документации

рассчитать все необходимые показатели эффективности данного проекта для исполнителя, также необходимо сформировать методику отбора договоров подряда.

В статье рассмотрено формирование производственной программы предприятия и её методики, на основе тендерной формы отбора предложений, сформулированы особенности разработки данной методики и её практическая реализация на предприятии с точки зрения прибыльности и финансовой устойчивости. Объектом исследования является предприятие ООО «К». На рассматриваемом предприятии методика отбора договоров подряда формируется таким образом, чтобы обеспечить максимальный объем выполненных работ в конкретном периоде. Действующую методику можно описать в несколько этапов:

- оценка технической и правовой возможности выполнения предлагаемых работ;
- анализ крупности (объемами работ), срока выполнения, трудозатрат, процента непрофильных работ и других технико-экономических показателей;
- определение затрат предприятия на выполнение договора;
- набор договоров не может быть меньше суммы постоянных затрат;
- набор как можно большего количества договоров, из них большая часть средней крупности договора, со сроком исполнения от 2-6 месяцев.

К достоинству данной методики можно отнести, что предприятие стремится к максимизации выполняемых работ, следовательно, растет выручка и финансовое обеспечение предприятия. К недостаткам данной методики относится, то, что в погоне за ростом выручки, предприятие забывает о финансовой устойчивости, а именно если трудовые ресурсы меньше принятых на себя обязательств по выполнению работ, то предприятие вовлекает силы субподрядных организаций, либо принимает новых работников. Набор как можно большего количества договоров ведет за собой увеличение производственной мощности, т.е. дополнительные затраты, что негативно влияет на финансовую устойчивость предприятия, приводит к убыткам, и возможному банкротству предприятия.

На основе действующей методики, которая несет в себе недостатки, авторами разработана методика отбора договоров подряда. Общий подход к обоснованию выбора договора подряда на тендерных торгах, это выбор договоров по трудоёмкости выполнения работ согласно эффективного фонда рабочего времени на предприятии. Предлагаемая методика отбора договора подряда разработана в несколько этапов:

- оценка технической и правовой возможности выполнения предлагаемых работ;
- анализ крупности (объемами работ), процента непрофильных работ и других технико-экономических показателей;
- определение эксплуатационных затрат предприятия на выполнение договора;
- определение трудоёмкости выполнения работ по договору (рис.1);
- определение срока исполнения договора (рис.2);
- определение нормы прибыльности договора (рис.3);
- формирование производственной программы, включая определение количества принимаемых на себя договорных обязательств (табл.1);
- оценка внедрения прибыльности производственной и финансовой устойчивости предприятия (табл.2).

Для разработки указанной методики потребовалось провести: анализ зависимости между ценой и сметной трудоёмкостью выполнения договора, анализ зависимости между сроком исполнения договора и сметной трудоёмкостью, анализ зависимость между ценой и нормой прибыльности договора, сбалансированность производственной программы с плановой трудоёмкостью основных рабочих и балансом рабочего времени на предприятии. Исходными данными послужили выполненные договора подряда ООО

«К» за 2009 – 2012 гг. Для определения корреляционной зависимости между ценой договора и трудоемкостью его выполнения, было получено уравнение регрессии и коэффициент корреляции, который равен 0,69, связь средняя. С увеличением стоимости договора трудоемкость выполняемых работ растет, об этом свидетельствует графическое изображение данной зависимости (рис.1).

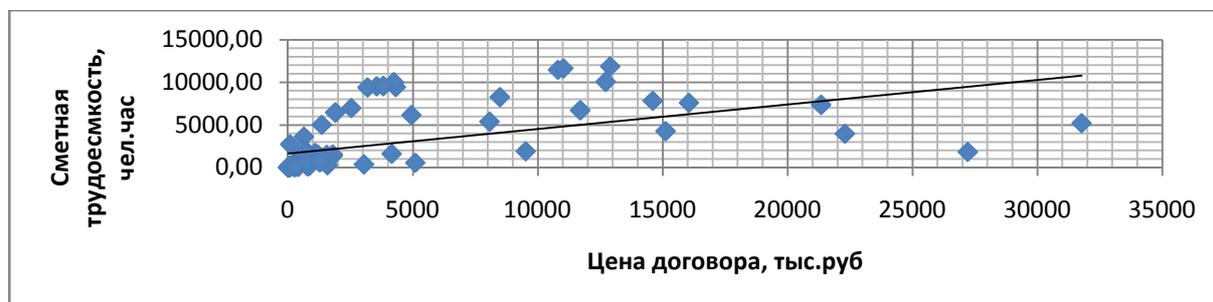


Рисунок 1 – Корреляционная зависимость между ценой и сметной трудоемкостью выполнения договора

Для определения корреляционной зависимости между сроком исполнения и трудоемкостью выполнения договора, было получено уравнение регрессии и коэффициент корреляции, который равен 0,68, связь средняя. Увеличение срока выполнения договора ведет за собой увеличение трудоемкости выполняемых работ, об этом свидетельствует графическое изображение данной зависимости (рис.2).

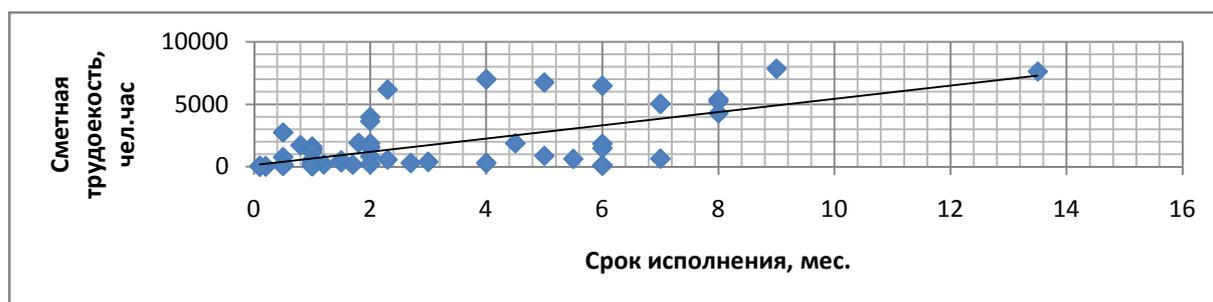


Рисунок 2 – Корреляционная зависимость между сроком исполнения договора и сметной трудоемкостью

Для определения корреляционной зависимости между нормой прибыльности и ценой договора, было получено уравнение регрессии и коэффициент корреляции, который равен 0,97, связь сильная. С увеличением стоимости договора норма прибыли снижается, об этом свидетельствует графическое изображение данной зависимости (рис.3).

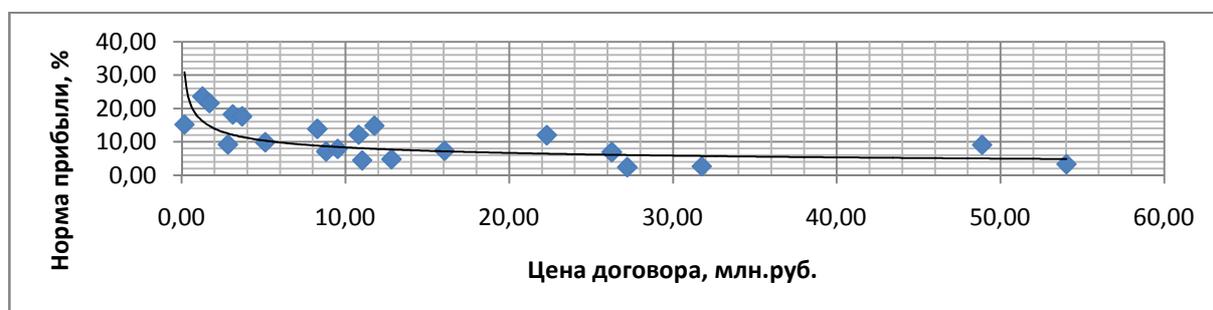


Рисунок 3 – Корреляционная зависимость между ценой и нормой прибыльности договора

Согласно предлагаемой методики отбора договоров подряда, разработана годовая производственная программа на усредненную величину выручки за анализируемый период, исходя из эффективного фонда рабочего времени (производственная мощность предприятия), который равен 295 840 чел.час. Она формируется по крупности договора, трудоёмкости его выполнения, и нормы прибыльности, для нескольких групп договоров, руководство предприятия в праве само выбирать направления своей деятельности (табл.1).

Таблица 1 – Годовая производственная программа предприятия

Группа договоров	Цена договора, тыс.руб.	Количество договоров, ед.	Нормативная трудоёмкость производственной программы, чел.час.	Норма прибыльности, %	Итого годовая выручка, тыс.руб.
1	до 2000	99	295 840	21,56	198 000
2	от 2001-5000	40	295 840	9,88	198 000
3	от 5001-10000	20	295 840	7,91	198 000
4	от 10001-15000	13	295 840	5,82	198 000
5	от 15001-20000	10	295 840	3,42	198 000

После внедрения производственной программы произведен расчет запаса финансовой устойчивости (зона безубыточности), и безубыточный объем продаж (порог рентабельности), т.е. та сумма выручки, которая необходима для возмещения постоянных расходов предприятия (табл.2).

Таблица 2 – Обоснование запаса финансовой устойчивости

Показатель	Группа договоров				
	1	2	3	4	5
Выручка от реализации, тыс.руб.	198000	198000	198000	198000	198000
Прибыль, тыс.руб.	42689	19562	15662	11524	6772
Полная себестоимость, тыс.руб.	155311	178438	182338	186476	191228
Сумма переменных затрат, тыс.руб.	144703	167830	171730	175868	180620
Сумма постоянных затрат, тыс.руб.	10608	10608	10608	10608	10608
Сумма маржинального дохода, тыс.руб.	53297	30170	26270	22132	17380
Доля маржинального дохода в выручке, %	26,9%	15,2%	13,3%	11,2%	8,8%
Порог рентабельности, тыс.руб.	39409	69618	79954	94903	120851
Запас финансовой устойчивости:- тыс.руб.	158591	128382	118046	103097	77149
- %	80,1%	64,8%	59,6%	52,1%	39,0%

Достоинство предлагаемой методики для прогнозирования развития предприятия заключается в том, что она помогает сформировать производственную программу предприятия, обеспечивая сбалансированность показателей финансовой устойчивости, что помогает предприятию не только выйти с убыточного состояния, но и быть прибыльным и финансово устойчивым.