

**Қостанай облысы әкімдігі білім басқармасының  
«Сарыкөл агробизнес және құқық колледжі» КМҚК  
КГКП «Сарыкольский колледж агробизнеса и права»  
Управления образования акимата Костанайской области**



**ОҚЫТУ-МЕТОДОЛОГИЯ ЕНШЕНІ**

модуль бойынша: ПМ 5 «Ұйымның және оның бөлімшелерінің шаруашылық және қаржылық қызметін жан – жақты талдауға қатысу» мамандық бойынша: 04110100 «Есеп және аудит».

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ**

по модулю: ПМ 5 «Участие в комплексном анализе хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее подразделений» для специальности: 04110100 «Учёт и аудит».



**Оқытушы/Преподаватель: Попель Н.А.**

**Сарыкөл к. 2023 ж.  
п.Сарыколь 2023 г.**

## Содержание

1. Введение.....	3
2. Рабочая учебная программа.....	4-24
3. Лекционный курс.....	25-128
4. Сборник практических занятий .....	129-163
5. Сборник заданий .....	164-174
6. Контрольная работа.....	175-193
7. Итоговый тест.....	194-210
8. Вопросы для итоговой аттестации.....	211
9. Задачи для итоговой аттестации .....	212-214
10. Список используемой литературы.....	215

## Введение

Учебное пособие по модулю: ПМ 5 «Участие в комплексном анализе хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее подразделений» для специальности: 04110100 «Учёт и аудит» представляет собой комплекс систематизированных учебных и методических материалов, а также дидактических средств обучения. Оно предназначено для использования в образовательном процессе.

Данное учебное пособие имеет целью формирование у студентов знаний методики анализа хозяйственно - финансовой деятельности предприятий и навыков ее использования для определения тенденций развития и принятия решений в целях повышения эффективности деятельности предприятий. Хозяйственная деятельность предприятия охватывает основную или обычную (снабженческую, производственную, сбытовую), инвестиционную и финансовую деятельность в совокупности. Понятие хозяйственно - финансовая деятельность означает рассмотрение всей хозяйственной деятельности, прежде всего, под углом зрения финансовых показателей, финансовых результатов и финансового состояния предприятия.

Учебное пособие способствует успешному осуществлению учебной деятельности, дает возможность планировать и осуществлять самостоятельную работу студентов, обеспечивает рациональное распределение учебного времени по темам учебной дисциплины и совершенствование методики проведения занятий.

Структура учебного пособия по модулю: ПМ 5 «Участие в комплексном анализе хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее подразделений»:

1. Рабочая учебная программа;
2. Лекционный курс;
3. Сборник практических занятий. На каждое практическое занятие даётся теоретический материал, показана методика решения задач, предлагаются задачи для самостоятельного решения и контрольные вопросы;
4. Сборник заданий, который включает в себя дополнительные задания и разноуровневые задачи по данной дисциплине, а также задания, связанные с поиском дополнительного материала.
5. Итоговый тест по модулю, который состоит из 150 тестовых заданий, ориентированных на результаты обучения.
6. Вопросы и задачи для итоговой аттестации.

## Оқу жұмыс бағдарламасының мазмұны/ Содержание рабочей учебной программы

№	Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения	Бағалау шарттары және/немесе сабақтақырыптары/ Критерии оценки и/или темы занятий	Барлық сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде/ Из них					Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом	Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента	Сабақтың түрі / Тип занятия
				Теориялық / Теоретические	Зертханалық тәжірибе / Лабораторно-практические	Өндірістік оқыту / Производственное обучение	Кәсіби практика / Профессиональная практика	Жеке / Индивидуальные			
1	<b>Результат обучения 5.1. (РО 5.1.)</b> Участвовать в проведении контроля и анализа информации об активах и финансовом положении организации, её платёжеспособности и доходности.		36	10	2	24					
2	<b>Результат обучения 5.1. (РО 5.1.)</b> Участвовать в проведении контроля и анализа информации об активах и финансовом положении организации, её платёжеспособности и доходности.	Тема 5.1.1. Организация и предпринимательство <b>Критерии оценки:</b> - знает понятия организации, предпринимательства, конкуренции; - умеет различать виды предпринимательства; - владеет Законом РК «О частном предпринимательстве»; - знает организационно правовые формы предпринимательства.	2	2						Изучение нового материала	
3	<b>Результат обучения 5.1. (РО 5.1.)</b> Участвовать в проведении контроля и анализа	Тема 5.1.2. Управление организацией. <b>Критерии оценки:</b> - знает понятия производственной и организационной структуры управления.	2	2						Комбинированный	

	информации об активах и финансовом положении организации, её платёжеспособности и доходности	- умеет анализировать и различать структуры управления. - даёт характеристику производственной и организационной структуры управления организацией.								
4	<b>Результат обучения 5.1. (РО 5.1.)</b> Участвовать в проведении контроля и анализа информации об активах и финансовом положении организации, её платёжеспособности и доходности	Тема 5.1.3. Издержки организации и себестоимость продукции. <b>Критерии оценки:</b> - даёт понятия издержкам производства и себестоимости продукции. - характеризует показатели и умеет их рассчитывать. - знает понятие рынка и умеет классифицировать. - умеет рассчитывать издержки производства; - умеет рассчитывать себестоимость продукции.	16	2	2	14				Комбинированный Урок применения знаний
5	<b>Результат обучения 5.1. (РО 5.1.)</b> Участвовать в проведении контроля и анализа информации об активах и финансовом положении организации, её платёжеспособности и доходности	Тема 5.1.4. Финансовые результаты организации. <b>Критерии оценки:</b> - знает определение прибыли, рентабельности предприятия; - знает формулы расчёта прибыли и рентабельности предприятия; - умеет рассчитывать показатели экономической эффективности; - понимает экономический смысл инвестиций и их классификацию. - применяет формулы расчёта прибыли и рентабельности; - рассчитывает валовую и чистую прибыль на примере конкретной задачи; - рассчитывает показатели экономической эффективности;	14	2		10				Комбинированный Урок применения знаний

№	Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения	Бағалау оқшау шарттары және/немесе сабақтақырыптары/ Критерии оценки и/или темы занятий	Барлық сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде/ Из них					Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом	Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента	Сабақтау түрі / Тип занятия
				Теориялық / Теоретические	Зертханалық тәжірибе / Лабораторно-практические	Өндірістік оқыту / Производственное обучение	Кәсіби практика / Профессиональная практика	Жеке / Индивидуальные			
6	<b>Результат обучения 5.1. (РО 5.1.)</b> Участвовать в проведении контроля и анализа информации об активах и финансовом положении организации, её платёжеспособности и доходности	Тема 5.1.5. Производственная программа и производственная мощность организации. <b>Критерии оценки:</b> - знает понятие производственной программы и производственной мощности и понимает различие между ними. - знает понятие и умеет различать номенклатуру и ассортимент. - понимает и различает методы измерения при разработке производственной программы. - знает факторы, на которых основано планирование производственной мощности.	2	2						Комбинированный	
7	<b>Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)</b> Принимать участие в составлении бизнес-плана		24	10	2	12					
8	<b>Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)</b> Принимать участие в составлении бизнес-плана	Тема 5.2.1. Сущность, цели, принципы и задачи планирования деятельности организации. <b>Критерии оценки:</b> - понимает, что представляет собой планирование деятельности организации.	2	2						Комбинированный	

№	Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения	Бағалау өлшем шарттары және/немесе сабақтақырыптары/ Критерии оценки и/или темы занятий	Барлық сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде/ Из них					Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом	Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента	Сабақтағы / Тип занятия
				Теориялық / Теоретические	Зертханалық тәжірибе / Лабораторно-практические	Өндірістік оқыту / Производственное обучение	Кәсіби практика / Профессиональная практика	Жеке / Индивидуальные			
9	<b>Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)</b> Принимать участие в составлении бизнес-плана	Тема 5.2.2. Стратегическое планирование на предприятии <b>Критерии оценки:</b> - понимает понятие стратегии; - характеризует стратегическое планирование; - владеет основными элементами стратегического планирования, типами стратегий; - выполняет тестовые задания по теме. - решает кроссворд.	2		2					Семинарское занятие	
10	<b>Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)</b> Принимать участие в составлении бизнес-плана	Тема 5.2.3. Текущее планирование на предприятии <b>Критерии оценки:</b> - характеризует текущее планирование; - знает правила разработки и структуру годового плана; - понимает роль текущего планирования на предприятии, структуру годового плана;	2	2						Комбинированный	
11	<b>Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)</b> Принимать участие в	Тема 5.2.4. Оперативное планирование на предприятии <b>Критерии оценки:</b>	2	2						Комбинированный	

№	Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения	Бағалау әдістері/шарттары және/немесе сабақтақырыптары/ Критерии оценки и/или темы занятий	Барлық сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде/ Из них					Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом	Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента	Сабақтың түрі / Тип занятия
				Теориялық / Теоретические	Зертханалық тәжірибе / Лабораторно-практические	Өндірістік оқыту / Производственное обучение	Кәсіби практика / Профессиональная практика	Жеке / Индивидуальные			
	составлении бизнес-плана	- характеризует оперативное планирование; - знает понятие, функции и виды оперативного планирования; - понимает как ведётся оперативный учёт и контроль производства;									
12	<b>Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)</b> Принимать участие в составлении бизнес-плана	Тема 5.2.5. Бизнес-план и его структура. <b>Критерии оценки:</b> - знает понятие бизнес-плана и его виды; - знает структуру составления бизнес-плана; - владеет основами составления бизнес-плана; - чётко различает характеристику каждого раздела бизнес-плана; - применяет понятие бизнес-плана и различает его виды; - применяет правильно структуру составления бизнес-плана; - различает характеристики каждого раздела бизнес-плана; - составляет бизнес-план; - рассчитывает финансовый раздел бизнес-плана.	14	2		6				Комбинированный Урок применения знаний	
13	<b>Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)</b> Принимать участие в составлении бизнес-плана	Тема 5.2.6. Применение SWOT- анализа в бизнес – планировании. <b>Критерии оценки:</b> - понимает, что представляет собой SWOT-	2	2		6				Комбинированный	



		<p>анализ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- характеризует матрицу проведения SWOT-анализа;</li> <li>- называет основные направления исследования бизнеса.</li> <li>- умеет проводить SWOT- анализ на примере предприятия.</li> <li>- исследует предприятие по матрице SWOT-анализа на конкретном примере;</li> <li>- применяет основные направления</li> </ul>								
		<p>исследования бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявляет сильные и слабые стороны предприятия на конкретном примере;</li> <li>- проводит SWOT- анализ предприятия.</li> </ul>								
14	<p><b>Результат обучения 5.3. (PO 5.3.)</b> участвовать в проведении анализа информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.</p>		36	8	4		24			
15	<p><b>Результат обучения 5.3. (PO 5.3.)</b> участвовать в проведении анализа информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.</p>	<p>Тема 5.3.1. Экономический анализ: сущность, виды, задачи и методы. <b>Критерии оценки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знает предмет, задачи и методы проведения экономического анализа.</li> <li>- понимает приёмы и способы экономического анализа.</li> <li>- знает содержание, виды и объект экономического анализа.</li> <li>- владеет методикой проведения факторного анализа.</li> </ul>	2	2						Комбинированный
16	<p><b>Результат обучения 5.3. (PO 5.3.)</b></p>	Тема 5.3.2. Организация аналитической работы и информационная база для анализа.	2	2						Комбинированный

№	Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения	Бағалау әлеуметтік тәртіптері және/немесе сабақтағы Критерии оценки и/или темы занятий	Барлық сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде/ Из них					Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом	Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента	Сабақтың түрі / Тип занятия
				Теориялық / Теоретические	Зертханалық тәжірибе / Лабораторно-практические	Өндірістік оқыту / Производственное обучение	Кәсіби практика / Профессиональная практика	Жеке / Индивидуальные			
	участвовать в проведении анализа информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.	<b>Критерии оценки:</b> - характеризует этапы проведения анализа производственной и хозяйственной деятельности; - даёт характеристику комплексному и тематическому планам;									
17	<b>Результат обучения 5.3. (РО 5.3.)</b> участвовать в проведении анализа информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.	Тема 5.3.3. Экономическая информация в организациях. <b>Критерии оценки:</b> - даёт определение информационного ресурса и профессиональной тайны; - знает основные виды информации, применяемые при анализе; - характеризует формы статистической отчетности; - владеет знаниями в области экономической информации на предприятии.	14	2			12			Комбинированный Применение знаний, умений, навыков	
18	<b>Результат обучения 5.3. (РО 5.3.)</b> участвовать в проведении анализа информации,	Тема 5.3.4. Информационное обеспечение экономического анализа. Классификация источников экономической информации. <b>Критерии оценки:</b>	4	2	2					Комбинированный Урок применения	

	полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знает понятие информационного обеспечения экономического анализа;</li> <li>- понимает систему экономической информации для анализа;</li> <li>- характеризует источники анализа хозяйственной деятельности субъектов;</li> <li>- умеет классифицировать источники экономической информации;</li> <li>- рассчитывает показатели;</li> <li>- применяет основы компьютерной обработки экономической информации;</li> </ul>									ия знаний
19	<p><b>Результат обучения 5.3. (РО 5.3.)</b> участвовать в проведении анализа информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.</p>	<p>Тема 5.3.5. Оценка и управление рисками. <b>Критерии оценки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знает понятие риска, управление рисками;</li> <li>- даёт характеристику видам рисков;</li> <li>- умеет характеризовать этапы процесса управления риском;</li> <li>- выявляет и оценивает основные принципы при управлении рисками;</li> <li>- умеет рассчитывать коэффициент риска.</li> <li>- изучает риски и управление рисками на предприятии;</li> <li>- анализирует все виды рисков на предприятии;</li> <li>- характеризует этапы процесса управления риском;</li> <li>- выявляет и оценивает основные принципы при управлении рисками;</li> <li>- рассчитывает коэффициент финансового риска;</li> <li>- проводит мониторинг рисков на предприятии.</li> </ul>	14		2		12				Комбинированный Применение знаний, умений, навыков
20	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении</p>		108	8	4	18	78				

	мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.											
№	Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения	Бағалау өлшем шарттары және/немесе сабақтақырыптары/ Критерии оценки и/или темы занятий	Барлық сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде/ Из них					Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом	Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента	Сабақтағы / Тип занятия	
				Теориялық / Теоретические	Зертханалық тәжірибе / Лабораторно-практические	Өндірістік оқыту / Производственное обучение	Кәсіби практика / Профессиональная практика	Жеке / Индивидуальные				
21	<b>Результаты обучения 5.4. (PO 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.	Тема 5.4.1. Анализ – аудит. Проверка и ревизия. <b>Критерии оценки:</b> - понимает роль экономического анализа как средства управления производством; - знает понятия аудита и ревизии; - характеризует способы проверок реальности операций и обстоятельств; - знает методы документальной проверки свидетельств; - понимает задачи бухгалтерского учёта и аудита; - называет условия, при которых создаётся потребность в аудите.	2	2							Комбинированный	
22	<b>Результаты обучения 5.4. (PO 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения	Тема 5.4.2. Анализ основных средств <b>Критерии оценки:</b> - распределяет основные средства; - проводит классификацию основных	12				12				Применение знаний, умений и	

	выявленных нарушений, недостатков и рисков.	средств; - различает понятие износа и его виды; - владеет основными показателями обеспеченности предприятия основными средствами; - анализирует показатели обеспеченности предприятия основными средствами; - изучает изменения первоначальной стоимости основных средств за ряд лет; - анализирует движение собственных основных средств. - составляет акты приёмки передачи основных средств, накладные на внутреннее перемещение объекта, акт на списание объекта основных средств; - определяет фондоотдачу, фондоёмкость, фондовооружённость труда; - рассчитывает основные показатели обеспеченности предприятия основными средствами; - определяет эффективность использования основных средств;									НАВЫКОВ

23	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.</p>	<p>Тема 5.4.3. Основные производственные фонды организации и оборотные средства. <b>Критерии оценки:</b> - распределяет основные производственные фонды и оборотные средства. - применяет классификацию основных и оборотных средств; - ведёт учёт и оценку основных и оборотных средств и анализирует показатели; - рассчитывает показатели использования основных и оборотных средств. - заполняет инвентарные карточки, инвентаризационные описи, сличительную ведомость; - участвует в составлении отчётов и заполнении накладной; - анализирует показатели оценки основных и оборотных средств.</p>	12				12				Применение знаний, умений и навыков
24	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.</p>	<p>Тема 5.4.4. Анализ производства и реализации продукции. Продвижение товара и его жизненный цикл. <b>Критерии оценки:</b> - анализирует производство и реализацию товара и перечисляет задачи анализа; - владеет объектами анализа; - владеет технологией проведения анализа; - рассчитывает коэффициенты при анализе производства и реализации продукции; - владеет понятием товара и его жизненным циклом; - классифицирует товары по категориям.</p>	2		2						Комбинированный

25	<b>Результаты обучения 5.4. (PO 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.	Тема 5.4.5. Анализ использования земли. Основные задачи использования земельных ресурсов. <b>Критерии оценки:</b> -даёт понятие земельного фонда, состава земельного фонда и несельскохозяйственным угодьям; - перечисляет виды угодий, входящие в состав сельскохозяйственных; -перечисляет основные задачи анализа использования земельных ресурсов; - знает обобщающие, вспомогательные и частные показатели использования сельхозугодий;	2	2							Комбинированный
26	<b>Результаты обучения 5.4. (PO 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.	Тема 5.4.6. Анализ использования трудовых ресурсов <b>Критерии оценки:</b> - даёт понятие трудовых ресурсов; - владеет целями и задачами анализа трудовых ресурсов; - знает методику и этапы проведения анализа трудовых ресурсов; - знает показатели, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов;владеет коэффициентами, которые	12				12				Применение знаний, умений и навыков
<b>№</b>	<b>Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения</b>	<b>Бағалау әлемшарттары және/немесе сабақтақырыптары/ Критерии оценки и/или темы занятий</b>	<b>Барлық сағат саны/ Всего часов</b>	<b>Оның ішінде/ Из них</b>					<b>Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом</b>	<b>Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента</b>	<b>Сабақтың түрі / Тип занятия</b>
		рассчитываются при анализе; - умеет составлять трудовой договор, приказы о приёме и увольнении работников.		<b>Теориялык / Теоретические</b>	<b>Зертханалық әжірібелік / Лабораторно-практические</b>	<b>Өндірістік оқыту / Производственное обучение</b>	<b>Кәсіби практика / Профессиональная практика</b>	<b>Жеке / Индивидуальные</b>			

27	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.</p>	<p>Тема 5.4.7. Анализ производства и реализации продукции. <b>Критерии оценки:</b> -знает задачи анализа производства и реализации; - определяет объём производства и реализации; - владеет показателями, характеризующие динамику продукции; - выявляет факторы, влияющие на величину выпуска продукции; - рассчитывает объём реализованной продукции; - рассчитывает уровень товарности; - рассчитывает себестоимость товара.</p>	8		2	6					Комбинированный Урок применения знаний
28	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.</p>	<p>Тема 5.4.8. Анализ качества и конкурентоспособности продукции. <b>Критерии оценки:</b> - знает понятие качества продукции; - различает показатели качества продукции; - знает методы оценки качества и показатели, используемые при анализе; - знает понятие конкурентоспособности продукции; - различает показатели конкурентоспособности продукции; - знает методы оценки конкурентоспособности и показатели, используемые для анализа;</p>	2	2							Комбинированный



29	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.</p>	<p>Тема 5.4.9. Анализ финансовой стратегии организации. <b>Критерии оценки:</b> - изучает и характеризует стратегию организации; - определяет этап, на котором находится организация; - изучает ключевые направления долгосрочной и краткосрочной финансовой политики организации и мероприятия, направленные на их реализацию; - изучает оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли на предприятии; - описывает видение предприятия и его стратегические цели; - изучает сильные и слабые стороны предприятия; - проводит SWOT – анализ предприятия.</p>	18			18					Применение знаний, умений и навыков
30	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.</p>	<p>Тема 5.4.10. Мониторинг и анализ цен конкурентов. Методы ценообразования. <b>Критерии оценки:</b> - владеет понятием цены; - различает и характеризует виды цен; - владеет задачами ценообразования; - применяет и различает факторы, влияющие на уровень цен; - владеет понятием мониторинга цен; - характеризует методы ценообразования; - анализирует методы сбора цен конкурентов; - умеет определять цены на предприятии; - проводит анализ и мониторинг цен конкурентов; - определяет цену себестоимости товара;</p>	12		12						Урок применения знаний

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- определяет цену производства;</li> <li>-рассчитывает оптовую цену;</li> <li>- рассчитывает розничную цену на примере учебной задачи.</li> </ul>									
31	<p><b>Результаты обучения 5.4. (РО 5.4.)</b> Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.</p>	<p>Тема 5.4.11. Содержание, значение и задачи анализа сбытовой деятельности. Каналы распределения товаров. Типы торгового посредничества.</p> <p><b>Критерии оценки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знает о значении анализа сбытовой деятельности;</li> <li>- характеризует каналы распределения продукции;</li> <li>- различает типы торговых посредников;</li> <li>- ведёт работу с покупателями и поставщиками;</li> <li>-знает структуру договоров на поставку товаров (продукции).</li> <li>- изучает сбытовую деятельность на предприятии;</li> <li>- анализирует сбытовую деятельность предприятия;</li> <li>- характеризует каналы распределения продукции;</li> <li>- различает типы торговых посредников;</li> <li>- применяет показатели, используемые при анализе сбытовой деятельности;</li> <li>-анализирует маркетинговые исследования рынка;</li> <li>- анализирует объём реализации, выручку и уровень товарности основных видов продукции;</li> <li>- знает характеристику товаров и услуг;</li> <li>- изучает работу с покупателями и поставщиками на предприятии;</li> </ul>	26	2			24				Комбинированный Применение знаний, умений и навыков

		- заполняет договора на поставку товаров (продукции); - заполняет накладные;									
32	<b>Результаты обучения 5.5. (РО 5.5.)</b> Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии.		<b>108</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>18</b>	<b>78</b>				
33	<b>Результаты обучения 5.5. (РО 5.5.)</b> Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии.	Тема 5.5.1. Анализ эффективности деятельности организации: прибыль и рентабельность. <b>Критерии оценки:</b> - понимает место и значение прибыли в оценке и стимулировании эффективности работы организации. - владеет формулами расчёта прибыли и рентабельности. - владеет характеристикой показателей эффективности деятельности организации и называет формулы; - знает порядок распределения прибыли на предприятии. - понимает место и значение прибыли в оценке и стимулировании эффективности работы организации; - применяет формулы расчёта прибыли и рентабельности; - рассчитывает валовую прибыль;	56		2	18	36				Комбинированный Урок применения знаний и умений и навыков

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- рассчитывает чистую прибыль предприятия;</li> <li>- рассчитывает точку безубыточности предприятия;</li> <li>- рассчитывает показатели эффективности работы предприятия;</li> <li>- рассчитывает показатели рентабельности работы предприятия;</li> <li>- изучает порядок распределения прибыли на предприятии;</li> <li>- анализирует влияние факторов на изменение уровня рентабельности собственного капитала;</li> <li>- анализирует показатели эффективности деятельности;</li> <li>- анализирует структуру и качество привлеченных ресурсов, структуру доходов и расходов, прибыльность;</li> <li>- анализирует финансовое состояние предприятия;</li> <li>- проводит оценку и прогнозирует финансовое состояние предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности.</li> </ul>								
34	<p><b>Результаты обучения 5.5. (РО 5.5.)</b>  Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии.</p>	<p>Тема 5.5.2. Анализ финансового положения и финансовой устойчивости предприятия.  <b>Критерии оценки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знает понятие и сущность финансового положения предприятия,</li> <li>- называет предмет, задачи, показатели, методы и приёмы анализа;</li> <li>- знает значение, задачи и показатели финансовой устойчивости, источники средств, состав и структуру общего капитала предприятия;</li> <li>- работает со специальной литературой и</li> </ul>	20	2			18			Комбинированный Применение знаний, умений и навыков

		<p>источниками данных;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составляет таблицы и рассчитывает показатели, обобщает полученные результаты;</li> <li>- выявляет финансовые проблемы, решаемые организацией;</li> <li>- оценивает финансовую устойчивость предприятия.</li> </ul>									
35	<p><b>Результаты обучения 5.5. (РО 5.5.)</b>  Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии.</p>	<p>Тема 5.5.3. Анализ и оценка платёжеспособности и ликвидности организации.</p> <p><b>Критерии оценки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знает понятия платёжеспособности и ликвидности организации;</li> <li>- владеет показателями и коэффициентами платёжеспособности и ликвидности;</li> <li>- характеризует методы оценки платёжеспособности организации;</li> <li>- владеет показателями и коэффициентами платёжеспособности и ликвидности;</li> <li>- характеризует методы оценки платёжеспособности организации;</li> <li>- оценивает платёжеспособность и ликвидность предприятия;</li> <li>- рассчитывает показатели платёжеспособности и ликвидности предприятия;</li> <li>- анализирует платёжеспособность предприятия;</li> <li>- анализирует ликвидность предприятия;</li> <li>- оценивает состояние предприятия;</li> <li>- группирует активы - по степени ликвидности и пассивы - по срочности погашения.</li> </ul>	14	2			12				<p>Комбинированный  Применение  знаний,  умений и  навыков</p>

№	Тараулар/оқыту нәтижелері/ Разделы/результаты обучения	Бағалау олушмашарттары және/немесе сабақтақырыптары/ Критерии оценки и/или темы занятий	Барлық сағат саны/ Всего часов	Оның ішінде/ Из них					Студенттің педагогпен өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента с педагогом	Студенттің өзіндік жұмысы/ Самостоятельная работа студента	Сабактүрі / Тип занятия
				Теориялық / Теоретические	Зертханалық тәжірибелік / Лабораторно-практические	Өндірістік оқыту / Производственное обучение	Кәсіби практика / Профессиональная практика	Жеке / Индивидуальные			
36	<b>Результаты обучения 5.5. (РО 5.5.)</b> Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии.	Тема 5.5.4. Анализ доходности организации. <b>Критерии оценки:</b> - владеет понятием доходности и знает значение, задачи и источники анализа; - рассчитывает показатели доходности и даёт им характеристику; - умеет применять методику анализа доходности; - владеет факторами, влияющие на их изменение;	2		2					Комбинированный	
37	<b>Результаты обучения 5.5. (РО 5.5.)</b> Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии.	Тема 5.5.5. Анализ затрат и финансовых результатов. <b>Критерии оценки:</b> - знает методику анализа затрат; - владеет методикой расчёта финансовых показателей для определения результатов деятельности организации; - анализирует показатели прибыли, себестоимости продукции; - оценивает динамику прибыли предприятия за последние три года; - рассчитывает показатели рентабельности;	8	2			6			Комбинированный Применение знаний, умений и навыков	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализирует показатели рентабельности;</li> <li>- составляет оценку показателей рентабельности;</li> <li>- анализирует затраты предприятия;</li> <li>- анализирует доходы и расходы предприятия;</li> <li>- оценивает влияние привлечения заемных средств на рентабельность;</li> <li>- обобщает результаты анализа отчета о финансовых результатах;</li> <li>- участвует в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств.</li> </ul>										
38	<p><b>Результаты обучения 5.5. (РО 5.5.)</b> Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии</p>	<p>Тема 5.5.6. Анализ вероятности банкротства хозяйствующего субъекта и предпринимательского риска. <b>Критерии оценки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знает понятие, виды рисков, методы анализа рисков;</li> <li>- характеризует задачи анализа рисков;</li> <li>- определяет возможные риски в производственно - хозяйственной деятельности предприятия.</li> <li>- применяет метод анализа целесообразности затрат и метод экспертных оценок.</li> <li>- анализирует возможное банкротство хозяйствующего субъекта;</li> <li>- принимает участие в оценке ситуации возможного банкротства организации;</li> <li>- принимает участие в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков;</li> <li>- обрабатывает полученные результаты.</li> </ul>	8	2			6				Комбинированный Применение знаний, умений и навыков	
39	Курстықжоба/жұмыс		-	-	-	-	-	-	-			

	(егер жоспарланган болса)/ Курсовой проект/работа (если запланировано)										
40	<b>Барлық сағат саны/ Итого часов</b>		<b>312</b>	<b>44</b>	<b>16</b>	<b>72</b>	<b>180</b>				



## Лекционный курс

### Результат обучения 5.1. (РО 5.1.)

Участвовать в проведении контроля и анализа информации об активах и финансовом положении организации, её платёжеспособности и доходности.

#### Тема 5.1.1. Организация и предпринимательство

1. Понятие предприятия и его классификация.
2. Предпринимательство и предпринимательская деятельность.

#### **1 вопрос: Понятие предприятия и его классификация.**

Основной формой организации предпринимательской деятельности является предприятие.

**Предприятие** - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Переход к рынку влечет за собой коренные изменения в формах хозяйствования, отношениях между собственниками, организаторами производства и наемными работниками. Предприятие предоставляет рабочие места, выплачивает заработную плату. Путем выплаты налогов оно участвует в реализации государственных программ, развитии экономики страны. Это означает, что в условиях рыночных отношений предприятие есть самоорганизующийся и самовоспроизводящийся социально-производственный организм, автономный центр производственных, хозяйственных и социальных решений.

Из этого следует, что предприятия - это обособленные экономические структуры. Их обособленность обуславливается товарным характером общественного производства.

В силу обособленности предприятия самостоятельны:

- в производственной деятельности (что и сколько производить, как производить);
- в коммерческой деятельности (что и сколько продавать, покупать, распределять);
- в распределении производственного продукта (что идет на собственные нужды, а сколько на обмен и накопление и т.д.).

Из вышеизложенного следует, что предприятия - это основное звено экономики. Эффективная работа предприятий - важнейшее условие успешного развития экономики страны.

Предприятие представляет собой производственно-технологическое, организационное и экономическое единство. Организационно оно является производственной единицей. Как правило, это завод, фабрика, шахта,

электростанция, предприятие транспорта, связи, капитальное строительство, совхоз, оно может включать и несколько заводов или фабрик (комбинат, производственное объединение, концерн и т.д.).

Предприятие имеет собственное название, фирменный знак (марку), самостоятельный баланс, расчетный счет в банке. Оно несет имущественную ответственность по своим обязательствам, т.е. является юридическим лицом. Часто в хозяйственной практике используется понятие "фирма". Как правило, фирма представляет собой объединение однородных или смешанных предприятий.

Каждое предприятие в условиях рынка стремится производить те товары и услуги, которые дают наибольшую прибыль. В то же время в условиях рынка нет гарантии, что предприятие ее получит. Все это зависит от многих обстоятельств: правильного определения неудовлетворенных желаний покупателей и ориентации предприятия на их производство, уровня издержек производства, которые должны быть меньше, чем доходы, полученные от продажи своей продукции. Последнее зависит от производительности системы, НТП. уровня организации производства и труда, степени конкуренции и т.п. Это требует от каждого предприятия поиска своего пути развития, системы организации, маркетинга, своих форм хозяйствования.

Предприятия можно классифицировать по различным количественным и качественным параметрам. Основными количественными параметрами выступают численность работников и годовой оборот капитала.

В соответствии с критерием численности занятых выделяют:

- малые предприятия, или малый бизнес (до 100 человек);
- средние предприятия, или средний бизнес (до 500 человек);
- крупные предприятия, или крупный бизнес (свыше 500 человек).

Следует отметить, что именно малый бизнес играет значительную роль в экономике практически всех развитых стран, в нем занято до половины работающего населения. Термин "малое предприятие" характеризует лишь размеры фирмы, но не дает представления об организационно-правовой форме предприятия (малым может быть и частное, и государственное, и другое предприятие). В чем преимущества малого бизнеса: прежде всего гибкость, высокая адаптивная способность к изменениям рыночной конъюнктуры.

Многочисленный характер мелких фирм создает возможности для широкого развития конкуренции.

Значительный процент банкротств среди предприятий малого бизнеса позволяет держаться на плаву только тем, кто функционирует наиболее эффективно. Роль малого бизнеса в современной экономике весьма многообразна. Он как бы

связывает экономику в единое целое и образует своего рода фундамент, на котором вырастают более сложные и высокие ее этажи.

Среди качественных параметров классификации предприятий можно назвать следующие:

- тип собственности (частные или государственные);
- характер и содержание деятельности;
- ассортимент выпускаемой продукции;
- способы и методы ведения конкурентной борьбы;
- способ вхождения в различные союзы и объединения;
- организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

## **2 вопрос: Предпринимательство и предпринимательская деятельность.**

**Предпринимательство** — это инициативная деятельность хозяйствующих субъектов, связанная с новаторским использованием имущества, денежных средств и других ресурсов в целях достижения коммерческого и иного успеха на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.

Предпринимательству присущи ориентация на получение прибыли, комбинированность факторов деятельности, самостоятельность, подверженность риску. Основная функция предпринимательства состоит в том, чтобы «доводить» до конкретных потребителей товары, услуги, работы и получать за это материальное и моральное вознаграждение.

Предпринимательство как явление отражает:

- всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и других), связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (работ, услуг) и получением желаемого результата;
- всю систему отношений, которые объективно возникают у предпринимателей друг с другом, с потребителями, поставщиками, с банками и другими субъектами рынка, с наемными работниками и государством;
- товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости, денежного обращения и др.) и всех инструментов товарного производства и обращения.

Как процесс предпринимательство представляет собой сложную «цепочку» действий, начиная с поиска (зарождения) предпринимательской идеи и заканчивая ее воплощением в конкретный проект (предприятие), позволяющий производить необходимые потребителям товары, оказывать услуги и заканчивающийся извлечением прибыли.

Следовательно, предпринимательство как процесс представляет собой целесообразную деятельность, направленную на удовлетворение потребностей субъектов рынка и получение определенной прибыли, ибо в противном случае поставленная предпринимателем цель не будет достигнута.

Предпринимательство как процесс включает в себя поиск новых идей, постановку целей, их оценку и воплощение в новом предприятии, превращение идеи в конкретный результат. Этот процесс является непрерывным и постоянно возобновляется, поскольку все время изменяются потребности, которые и удовлетворяются предпринимателями.

Реализация идеи предпринимателя охватывает следующие понятия:

- изготовление нового, то есть неизвестного потребителю блага;
- внедрение нового, то есть в данной отрасли еще практически неизвестного метода (способа) производства;
- освоение нового рынка сбыта, то есть такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль страны еще не была представлена;
- получение нового источника сырья;
- осуществление соответствующей реализации (например, обеспечение монопольного положения своего предприятия или подрыв монопольного положения другого предприятия в условиях конкурентной рыночной среды).

Все сказанное в равной степени относится и к туристской деятельности. Однако существует и своя специфика: в туризме предпринимательство в большей степени связано с оказанием услуг.

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) является важнейшим институтом любой рыночной экономики, ибо она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это - движущая сила поступательного развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобраться в различных аспектах предпринимательства как социально-экономического феномена.

Под предпринимательской деятельностью надо понимать не любую деятельность, связанную с производством и реализацией товаров и услуг, а лишь связанную с обязательным вовлечением в хозяйственный процесс инновационного, поискового элемента, который может заключаться в различных моментах - поиске и освоении нового рынка, производстве новых товаров путем изменения профиля существующего производства или основания нового предприятия; внедрение новых методов организации производства, контроля за качеством продукции, новой техники и технологий; нахождение и использование новых источников материальных и финансовых ресурсов.

Предпринимательство является сферой профессиональной деятельности особой группы людей - предпринимателей. Предприниматель является самостоятельным экономическим агентом, действующим на свой собственный страх и риск и под свою ответственность, в том числе и материальную. Он может не быть собственником всего функционирующего капитала, но должен обладать правами на его использование, скажем, "пучком" из четырех прав:

1) права владения, то есть права исключительного физического контроля над благами;

- 2) права использования, то есть права применения полезных свойств благ для себя;
- 3) права управления, то есть права решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- 4) права на доход, то есть права обладать результатами от использования благ. Чтоб получить возможность использовать указанные права, он должен оплатить полному собственнику отчуждение этих прав в его пользу (например, в виде арендной платы). Кроме этого, потребуется еще и определенного размера оборотный капитал (например, затраты на сырье, материалы, рабочую силу и др.) приступая к предпринимательской деятельности (или к видоизменению прежней деятельности), предприниматель должен решить извечные проблемы рыночной экономики: что производить, как производить, для кого производить? Решение и его эффективность предreshается качеством следующих логически связанных действий.

Во-первых, должна быть выработана предпринимательская идея, основывающаяся на возможности возглавляемой предпринимателем фирмы и потребностях рынка. Эта идея воплощается в конкретном образе какого-либо товара.

Поскольку предпринимательская идея возникает, как правило, на абстрактном уровне, зачастую интуитивно, необходимо, во-вторых, осуществить ее экспертную оценку. Для последней крайне важно наличие разнообразной достоверной объективной информации, получаемой, главным образом, в результате исследования рыночной конъюнктуры (маркетинга) по крайней мере, по следующим позициям:

- 1) Возможно ли реальное воплощение предпринимательской идеи в практику его деятельности.
- 2) Каково на рынке соотношение между спросом и предложением товара (услуги), в котором воплощена предпринимательская идея, или какова возможность возбуждения роста спроса, если этот товар обладает качественно новыми потребительскими свойствами.
- 3) Каковы могут быть продажная цена предполагаемого к производству товара, а также собственные затраты предпринимателя на его производство или издержки производства.

Предпринимательство по своей природе является рискованной деятельностью, поскольку то или иное действие предпринимателя содержит в себе возможность определенных потерь. Если предприниматель не рискует, то не сможет воплотить свою идею в жизнь. Риск представляет собой вероятность убытков или сокращения доходов по сравнению с экспертной оценкой, на основе которой принималось предпринимательское решение.

Предприниматель, чтобы добиться успеха в конкурентной борьбе, должен учитывать фактор риска, тщательно анализировать его причины, возможные последствия. Здесь, конечно, важны расчетливость, умение сопоставлять вероятные потери и выгоды, что требует определенного объема знаний в области общеэкономической теории, конкретной экономики; методики применения

количественных методов анализа. Нельзя сбрасывать со счета и предпринимательскую интуицию, основывающуюся на прошлом опыте и проницательности.

В современных условиях деловые качества предпринимателя должны включать в себя, по крайней мере:

- способность к творчеству при выявлении потребностей рынка, выработке предпринимательской идеи, других описанных выше логически последовательных предпринимательских действий;
- способность к принятию решений и ответственности за них, к контролю за их выполнением.
- умение подобрать необходимых для достижения поставленной цели работников и партнеров, стимулировать их заинтересованность в максимально эффективном сотрудничестве, улучшать собственные структуры и взаимодействие с внешними контрагентами.

С переходом к экономике рыночного типа усиливается роль малого бизнеса. В странах с развитой рыночной экономикой малые предприятия преобладают. Они оперативно приспосабливаются к рыночным условиям, быстро обновляют ассортимент продукции, используют новшества, обеспечивают рабочие места для значительной части населения и способствуют наиболее полному удовлетворению потребностей населения. Малые предприятия укрепляют рыночную среду, привлекают средства населения в хозяйственный оборот, снижают социальную напряженность в обществе. Страны с переходной экономикой разрабатывают и осуществляют специальные программы поддержки и развития малого бизнеса.

### **Тема 5.1.2. Управление организацией.**

1. Производственная структура управления предприятием.
2. Организационная структура управления предприятием.

#### **1 вопрос: Производственная структура управления предприятием.**

Эффективность работы предприятия зависит от формы организационной структуры, выбранной для управления им.

**Структура предприятия** - это его внутреннее строение, которое характеризует состав подразделений, связи, подчиненность и взаимодействие между ними.

Различают понятия производственной, общей и организационной структур управления.

**Производственная структура** – это совокупность производственных подразделений (цехов, участков, обслуживающих хозяйств и служб) участвующих в производственном процессе.

Главными элементами производственной структуры предприятия считаются: рабочие места, участки, цеха.

**Рабочее место** - это неделимое звено производственного процесса, которое обслуживается одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции и оснащенное соответствующим оборудованием.

Рабочее место может быть:

- 1) **Простое**
- 2) **Комплексное** (обслуживается группой людей с определенным разделением функций при выполнении процесса) *используется сложное оборудование*
- 3) **Стационарное** (расположено на закрепленной производственной площади, оснащенной соответствующим оборудованием, а предметы труда подаются к рабочему месту)
- 4) **Подвижное** (передвигается с соответствующим оборудованием по мере обработки предметов труда)

**Участок** – производственное подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам.

Оно осуществляет часть общего производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. На производственном участке помимо основных и вспомогательных рабочих имеется руководитель (мастер участка).

Участки связаны между собой постоянными технологическими связями и объединяются в цеха.

**Цех** – это обособленное звено предприятия, в котором изготавливается полностью тот или иной продукт или выполняется определённая законченная стадия по выработке продукта.

*По характеру деятельности цехи подразделяются на:*

- 1) **Основные** (вырабатывающие продукцию, определяющую основное назначение предприятия)
- 2) **Вспомогательные** (которые обеспечивают бесперебойную и эффективную работу основных цехов)
- 3) **Обслуживающие** (выполняют операции по транспортировке и хранению материально-технических ресурсов и готовой продукции)
- 4) **Побочные** (изготавливают продукцию из отходов основного производства или их утилизируют (*уничтожают*))
- 5) **Экспериментальные (исследовательские)** занимаются подготовкой и испытанием новых изделий, разработкой новых технологий.

**Основные цехи делятся на:**

- **Заготовительные** (специализируются на производстве заготовок)
- **Обрабатывающие** (деревообрабатывающие, термические, механообрабатывающие и т.д)
- **Сборочные** (специализируются на окончательной сборке изделий из деталей, изготовленных на других предприятиях)

**Известны 3 типа производственной структуры предприятия:**

**1. предметный** (цеха специализируются на изготовлении определенного изделия или группы однотипных изделий, деталей, применяя при этом различные технологические процессы. Такие цеха имеют законченный цикл производства.

Пр-р: цехи по изготовлению двигателей, задних мостов, кузовов, коробок передач на автомобильном заводе.

**2. технологический** (цеха специализируются на выполнении определенной части технологического процесса.

Например, на текстильном предприятии – прядильный, ткацкий, отделочные цехи;

На машиностроительном – штамповочный, литейный, термический, сборочный цеха

Построение цехов по технологическому принципу характерно для предприятий, производящих разнообразную продукцию и широко используется в металлургической, машиностроительной и др. сферах.

**3. смешанный** (предметно-технологический). Часть цехов специализирована по технологическому принципу, а остальная – по предметному.

Структура этого типа часто встречается в лёгкой промышленности.

## **2 вопрос: Организационная структура управления предприятием.**

**Организационная структура управления** – это система управления, которая определяет состав, взаимодействие и подчинённость её элементов.

Чем совершеннее организационная структура управления, тем эффективнее влияние управления на процесс производства.

Между элементами системы управления существуют связи, которые можно подразделить на:

1) линейные связи возникают между подразделениями разных уровней управления, когда один руководитель административно подчинен другому (директор - начальных цеха - мастер);

2) функциональные связи характеризуют взаимодействие руководителей, выполняющих определенные функции на разных уровнях управления, между которыми не существует административного подчинения (начальник планового отдела - начальник цеха);

3) межфункциональные связи имеют место между подразделениями одного уровня управления (начальник основного цеха - начальник транспортного цеха).

Известны несколько типов организационных структур управления:

**Линейное управление** - наиболее упрощенная система. (Каждый подчиненный имеет только одного руководителя, который единолично отдает распоряжения, контролирует и руководит работой исполнителей.) Линейное управление используется на малых предприятиях с простейшей технологией производства и в



нижнем звене крупных предприятий – на уровне бригады производственного участка.

Преимущества линейной структуры:

1. Четкая система взаимных связей функций и подразделений;
2. Четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;
3. Ясно выраженная ответственность;
4. Быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.

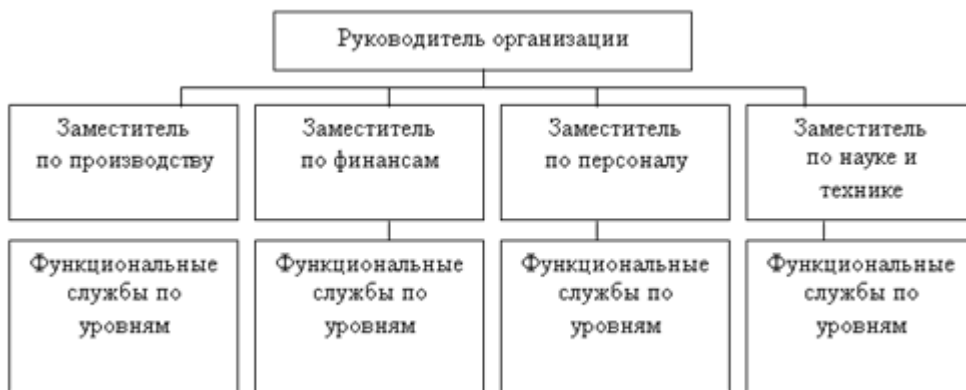


Рис. Линейная структура управления

**Линейно-штабное управление** используется в управлении цехами и отделами. Единоначалие сохраняется, однако руководитель подготавливает решение, приказы и задания для исполнителей с помощью штабных специалистов, осуществляющих сбор информации и ее анализ. (то есть специалисты, которые являются помощниками руководителя)

Достоинства:

- некоторая разгрузка высших руководителей
- возможность привлечения внешних консультантов и экспертов

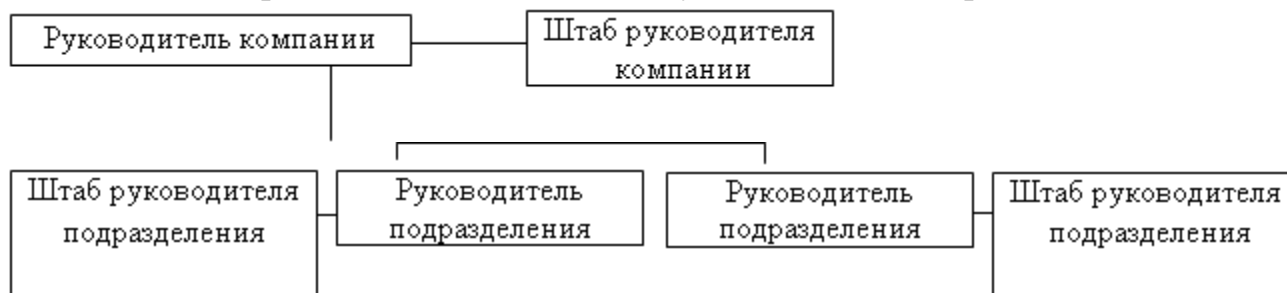


Рис. Линейно – штабное управление

Недостатки линейно-штабной структуры:

1. Недостаточно четкое распределение ответственности, так как лица, готовящие решение, не участвуют в его выполнении;
2. Тенденции к чрезмерной централизации управления, аналогичные линейным тенденциям, существующим в структуре, частично в ослабленном виде;

Вывод: линейно-штабная структура может являться хорошей промежуточной ступенью при переходе от линейной структуры к более эффективным.

**Дивизиональная структура управления** – это структура, основанная на выделении крупных автономных подразделений (дивизионов) и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли. Главными фигурами в управлении организациями с данной структурой явля-ся уже не руководители подразделений, а менеджеры, возглавляющие производственные отделения (дивизионы).

Структуризация по дивизионам производится по следующим критериям:

- по выпускаемой продукции – продуктовая специализация
- по ориентации на определённые группы потребителей – потребительская специализация
- по обслуживаемым территориям – региональная специализация

Преимущества дивизиональной структуры:

1. Обеспечивает управление многопрофильными предприятиями с общей численностью сотрудников порядка сотен тысяч и территориально удаленными подразделениями;
2. Обеспечивает большую гибкость и более быструю реакцию на изменения в окружении предприятия по сравнению с линейной структурой управления;
3. Более тесная связь производства с потребителями.

Недостатки дивизиональной структуры:

1. Разобщенность штабных структур отделений от штабов компании;
2. Основные связи – вертикальные, поэтому остаются общие для иерархических структур недостатки – волокита, перегруженность управленцев, плохое взаимодействие при решении вопросов, смежных для подразделений и т. д.;

Дублирование функций на разных «этажах» и как следствие, – очень высокие затраты на содержание управленческой структуры;

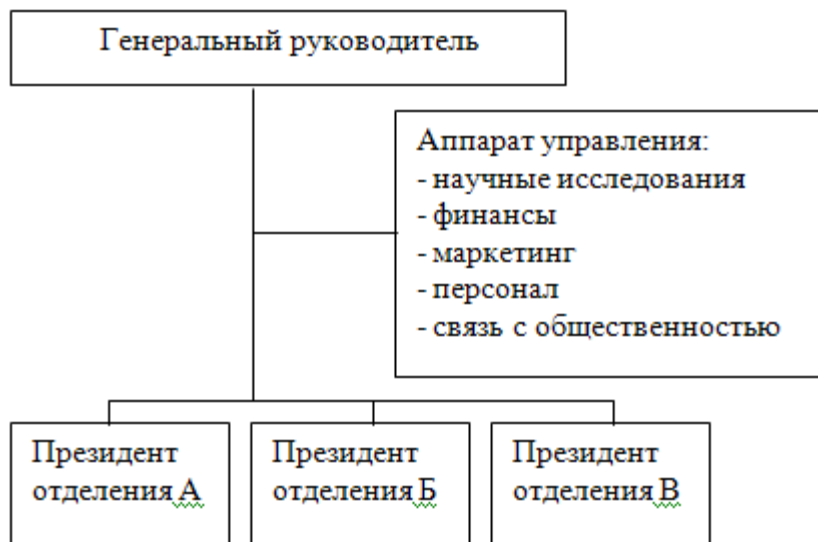


Рис. Дивизиональная система управления

**Функциональное управление** предусматривает разделение функций управления между отдельными подразделениями аппарата управления, что позволяет рассредоточить административно-управленческую работу и поручить ее наиболее квалифицированным кадрам. Однако это приводит к необходимости сложных согласований между функциональными службами при подготовке важного документа, снижает оперативность работы, удлиняет сроки принятия решений.

### Тема 5.1.3. Издержки организации и себестоимость продукции.

1. Издержки производства и их классификация.
2. Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории и ее виды.

#### 1 вопрос: Издержки производства и их классификация.

**Издержки производства** – есть сумма всех затрат организации (предприятия) на производство товаров и услуг, проданных в течение определенного периода времени.

Практика свидетельствует, что величина издержек зависит от объема выпускаемой продукции. В связи с этим существуют их деление на зависимые и независимые от величины производства.

**Независимые** – это есть постоянные издержки организации. Они определяются тем, что их стоимость должна быть оплачена даже в случае остановки деятельности организации (предприятия).

К постоянным издержкам относятся:

1. Рентные платежи.
2. Страховые взносы.

3. Заработная плата управленческому персоналу.
4. Административные расходы.
5. Оплата за охрану и т.д.

Обозначаются постоянные издержки: **FC** (FixedCost)

В отличие от постоянных, переменные издержки непосредственно зависят от количества произведенной продукции. Они состоят из затрат на сырье и материалы, энергию, заработной платы рабочих, затрат на транспортировку и т.д.

Обозначаются переменные издержки: **VC** (VariableCost).

Существует категория общих или валовых затрат. Они обозначаются: **ТС** (Total Cost) и представляют собой сумму постоянных и переменных затрат. Вычисляются по формуле:

$$TC = FC + VC$$

В силу того, что постоянные издержки неизменны на протяжении производственного цикла, общие издержки в своем развитии следуют за изменением переменных.

При анализе издержек важно учитывать временной фактор, то есть необходимо различать кратчайший, короткий и долгосрочный периоды:

1. Кратчайший период функционирования организации – это временной промежуток, в течение которого она не может изменить ни одного из имеющихся у нее видов производственных ресурсов. Считается, что все факторы производства организации (предприятия) постоянны.

2. Краткосрочный период функционирования организации – это временной промежуток, в течение которого она не может изменить объем, по крайней мере, одного из имеющихся у нее видов производственных ресурсов. Обычно в качестве фиксированного ресурса рассматриваются производственные мощности. При этом организация может изменить интенсивность использования фиксированного ресурса за счет варьирования используемых объемов других, переменных ресурсов (в частности, труда).

Таким образом, в краткосрочном периоде одна часть ресурсов организации (предприятия) является переменной, другая – постоянной, соответственно, одна часть издержек образует постоянные издержки, другая – переменные.

3. Долгосрочный период функционирования организации – временной промежуток, в течение которого она может изменить объемы (количество) всех используемых ресурсов, включая и производственные мощности. При этом все ресурсы являются переменными, т.е. постоянных издержек нет.

Для управления производством важно знать величину издержек в расчете на единицу выпуска.

В связи с этим рассчитывают средние издержки – частное определение величины издержек на количество единиц продукции, произведенной организацией.

**Принятые обозначения:**

**AFC** – средние постоянные издержки;

**AVC** – средние переменные издержки;

**ATC** – средние общие издержки.

Вычисляются по формулам:

$$AFC = FC \div Q$$

$$AVC = VC \div Q$$

$$ATC = TC \div Q = AFC + AVC$$

Т.к. целью функционирования организации (предприятия) является максимизация прибыли (а один из способов максимизации – это повышение объема производства), то предметом расчетов выступает объем производства, что в свою очередь, вызывает необходимость использования категории предельных издержек.

**Предельные издержки** – это издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции относительно фактического или расчетного объема производства.

Обозначение: **MC** (marginal cost)

$$MC = \Delta TC \div \Delta Q$$

Где  $\Delta TC$  – приращение валовых издержек;

$\Delta Q$  – приращение объёма выпуска продукции.

Себестоимость продукции отражает текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

**2 вопрос: Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории и ее виды.**

Организация любого вида деятельности на предприятии связана с определенными расходами текущего и капитального характера. Текущие *расходы* связаны с решением тактических задач хозяйственной деятельности предприятия - приобретением сырья и материалов, содержанием персонала, обслуживанием материально-технической базы и др.

Капитальные *расходы* направлены на достижение стратегических целей предприятия и связаны с новым строительством, реконструкцией зданий и сооружений, техническим перевооружением производства и приобретением различных нематериальных активов и другими направлениями деятельности предприятия.

Основными документами, регламентирующими состав и классификацию текущих расходов организации, являются положения *по бухгалтерскому учету "Расходы организации"* (ПБУ 10/99) и гл. 25 Налогового кодекса РФ "Налог на прибыль организации".

В соответствии с ПБУ 10/99 *расходы* организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организаций подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- операционные расходы;
- внереализационные расходы.

Расходами *по* обычным видам деятельности являются *расходы*, связанные с изготовлением и реализацией продукции (*работ, услуг*). Как правило, эти *расходы* занимают наибольший удельный *вес* в составе расходов организаций. Для целей формирования организацией финансового результата от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, услуг.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие *затраты* предприятия на производство и реализацию продукции (*работ, услуг*).

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию;
- база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- определение оптимальных размеров предприятия;
- экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Различают следующие виды себестоимости: цеховую, производственную и полную.

**Цеховая себестоимость** представляет собой *затраты* цеха, связанные с производством продукции.

**Производственная себестоимость**, помимо затрат цехов, включает общепроизводственные и общехозяйственные *расходы*.

**Полная себестоимость** отражает все *затраты* на производство и реализацию продукции, складывается из производственной себестоимости и коммерческих

расходов (*расходы* на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие *расходы*).

Различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

**Индивидуальная себестоимость** обуславливается конкретными условиями, в которых действует то или другое предприятие.

**Среднеотраслевая себестоимость** определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние *затраты* на единицу продукции *по* отрасли, поэтому она находится ближе к общественно необходимым затратам труда.

В рыночной экономике роль и *значение* себестоимости продукции для предприятия резко возрастают. С экономических и социальных позиций *значение* снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

- в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;
- в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;
- в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;
- в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;
- в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их уровня.

#### Тема 5.1.4. Финансовые результаты организации.

**Финансовые результаты предприятия** - это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде [выручки от реализации](#), а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и [чистой прибыли](#).

В бухгалтерском балансе финансовый результат отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством РК налогов и иных аналогичных обязательных платежей.

**Финансовые результаты** - это прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по

выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг). Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет налог, содержащийся в его составе. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения.

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала и складывается постепенно в течение отчетного периода. Финансовый результат формируется из двух слагаемых: результат, полученный от продажи продукции, товаров, работ и услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности предприятия, таких как:

- реализация основных средств и другого имущества,
- списание основных средств с баланса по причине морального износа,
- сдача имущества в аренду,
- аннулирование договоров,
- прекращение производства и т.п.

Вторая часть в виде доходов и расходов, непосредственно не связанных с формированием основного финансового результата, образует прочий финансовый результат, включающий в себя операционные и внереализационные доходы и расходы.

Если за отчетный период предприятие от продажи продукции, товаров, работ, услуг и других операций, составляющих предмет его деятельности, получило прибыль, то весь его финансовый результат будет равен:

**Финансовый результат = Прибыль от продаж + Прочие доходы - Прочие расходы.**

Если предприятие получило убыток от продаж, то его общий финансовый результат будет равен:

**Финансовый результат = Убыток от продаж + Прочие расходы - Прочие доходы**

Полученный таким образом общий финансовый результат корректируется на суммы потерь, расходов и доходов в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности предприятия.

Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала оценена системой показателей финансовых результатов.

**Бухгалтерская прибыль** предприятия (прибыль до налогообложения) рассчитывается как сумма прибыли от продаж, сальдо операционных доходов и расходов, сальдо внереализационных доходов и расходов.



**Прибыль до налогообложения = Прибыль (убыток) от продаж + Сальдо операционных доходов и расходов + Сальдо внереализационных доходов и расходов**

Главной составляющей финансового результата является прибыль от продаж - показатель, характеризующий эффективность основной деятельности предприятия. Определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без косвенных налогов) и затратами на производство и реализацию продукции:

**Прибыль от продаж = Выручка-нетто от продаж — Себестоимость проданных товаров, работ, услуг - Коммерческие расходы - Управленческие расходы**

В «Отчете о прибылях и убытках» рассчитывается и отражается показатель, характеризующий эффективность деятельности основных подразделений предприятия - валовая прибыль:

**Валовая прибыль = Выручка-нетто от продаж - Себестоимость проданных товаров, работ, услуг**

Таким образом, прибыль от продаж можно определить как разность между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами:

**Прибыль от продаж = Валовая прибыль - Коммерческие расходы - Управленческие расходы**

Сальдо операционных доходов и расходов определяется как разность между общей суммой полученной выручки и затрат на ее получение:

**Сальдо операционных доходов и расходов = Сумма полученной выручки - Затраты на ее получение**

В выручку войдут:

- проценты по суммам средств, числящихся на банковских депозитных счетах предприятия, а также по облигациям, акциям, депозитам и т.п.;
- доходы от участия в прибылях других организаций;
- операционные доходы, связанные с продажей или арендой имущества предприятия: продажи основных средств, сдачи имущества в аренду, государственной компенсации затрат на содержание законсервированных производственных мощностей (мобилизационных фондов).

Прибыль от продажи имущества предприятия рассчитывается как:

**Прибыль от продажи имущества = Продажная цена имущества - Сумма косвенных налогов в продажной цене - Балансовая стоимость имущества \* Индекс инфляции,**

Балансовая стоимость имущества (активов) предприятия при расчете прибыли учитывается следующим образом:

- для основных фондов - по остаточной стоимости;

- для остальных активов - по первоначальной стоимости.

Индекс инфляции принимается на уровне, публикуемом органами статистики.

Сальдо внереализационных доходов и расходов определяется как:

Сальдо внереализационных доходов и расходов = доходы по прочим внереализационным операциям - расходы по прочим внереализационным операциям;

В состав доходов по прочим внереализационным операциям включаются:

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- суммы поступившие на погашение дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток как безнадежной;
- присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки;
- суммы страхового возмещения и покрытие из других источников убытков от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных событий и т.п.

К расходам по прочим внереализационным операциям относятся:

- суммы уценки запасов готовой продукции, убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности, присужденные или признанные предприятием штрафы, пени, неустойки и другие виды санкции за нарушение хозяйственных договоров;
- убытки от стихийных бедствий, пожаров, аварий;
- убытки от списания недостач материальных ценностей выявленных при инвентаризации, судебные издержки и т.д.

Так, как расчет финансовых результатов базируется на показателях прибыли, выявляемых по данным бухгалтерского учета, возникает ряд проблем:

- Определение прибыли зависит от учетной политики предприятия и действующей методологии учета. Переход к учету реализованной продукции по моменту ее отгрузки привел к тому, что расчетная база доходов и расходов изменилась за счет остатков отгруженной и неоплаченной продукции.
- Расчет прибыли зависит от порядка формирования себестоимости продукции.
- Показатели финансовых результатов предприятия зависят от выбранной руководством финансовой политики.

Налоги, относимые на финансовые результаты (балансовую прибыль или убыток):

- Налог на имущество предприятий
- Налог на рекламу

- Сбор на содержание муниципальной милиции и благоустройство территорий
- Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы
- Налог на прибыль
- Налог на доходы по ценным бумагам и от долевого участия в деятельности других предприятий
- Платежи за превышение предельного допустимого загрязнения окружающей среды
- Сбор за право торговли и другие местные налоги и сборы, относимые на чистую прибыль

**Прибыль** – это разница между доходами фирмы и ее расходами. Она является основным источником накопления для расширенного воспроизводства, образования фондов потребления, материального стимулирования, повышения экономической эффективности предприятия. Наиболее рентабельным в сельском хозяйстве является производство подсолнечника и зерновых культур. Для повышения уровня рентабельности продукции необходимо снижать себестоимость производства и реализации единицы продукции и повышать ее качество.

**Прибыль = Выручка - Затраты**

Показателем качества продукции является среднереализационная цена - отношение выручки от реализации к количеству реализованной продукции.

***Различают балансовую и операционную прибыль.***

**Операционная прибыль** включает прибыль от реализации продуктов собственного производства и покупных товаров, а также получаемую от подсобных хозяйств, операций с тарой, реализации пищевых отходов, возмещений производственными предприятиями и организациями расходов столовых III категории. Валовые доходы складываются из основных и дополнительных торговых скидок (накидок), сумм возмещений расходов из государственного бюджета, наценок на продукцию собственного производства, покупные товары и других планируемых доходов. К непланируемым доходам относят штрафы полученные, пени, неустойки, излишки товарно-материальных ценностей, выявленные при инвентаризации, доходы от списания кредиторской задолженности и др. Непланируемые расходы и потери образуются, как правило, в результате неудовлетворительного руководства предприятием, слабой финансовой дисциплины. Это штрафы уплаченные, пени, неустойки, убытки от списания безнадежных долгов, потери от уценки - сырья, продуктов и др.

**Рентабельность** - это доходность, но доходность невообще, а связанная с чистым доходом (прибылью - частью реализованного чистого дохода в денежной форме), полученным в результате реализации продукции.

**Рентабельность** рассчитывается как отношение прибыли к затратам \* 100%

$$P = \Pi / Z * 100\%$$

Рентабельность используют для оценки фактических результатов работы предприятий по сравнению с планом, определения динамики за ряд лет, а также для сравнительного анализа деятельности нескольких предприятий (объединений). Размер балансовой прибыли, и уровень рентабельности складываются под влиянием целого ряда различных факторов. Основными из них являются: размер и состав продукции собственного производства и товарооборота уровень валового дохода, издержек производства и обращения, результаты прочей деятельности (подсобных хозяйств, операций с тарой и др.), соотношение непланируемых доходов и потерь. Объем выпуска продукции и товарооборота оказывает решающее влияние на сумму прибыли, не изменяя при прочих равных условиях ее уровня (рентабельности). Рост товарооборота ведет к увеличению прибыли. Если же при этом снижаются издержки производства и обращения, то соответственно повышается рентабельность. Чем больше используется для выпуска продукции сырья, а также реализуется товаров, имеющих высокую торговую скидку и наценку, тем выше будет сумма и уровень прибыли. Результаты прочей деятельности объединений (предприятий) общественного питания приводят к соответствующему увеличению либо уменьшению балансовой прибыли. В то же время величина прибыли от прочей деятельности находится под воздействием различных факторов. Так, размер прибыли на свинооткормочных пунктах зависит от поголовья свиней, вида используемых кормов, организации труда. Превышение непланируемых доходов над непланируемыми затратами и потерями увеличивает балансовую прибыль. Обратное соотношение этих доходов и потерь уменьшает ее. Расчет влияния различных факторов позволяет определить роль каждого из них в формировании прибыли, наметить пути повышения рентабельности работы объединений (предприятий).

#### **Тема 5.1.5. Производственная программа и производственная мощность организации.**

1. Производственная программа предприятия.
2. Производственная мощность предприятия.

**1 вопрос: Производственная программа предприятия.**

**Производственная программа предприятия** – это система плановых заданий по производству и реализации продукции соответствующего качества на предстоящий период. Она разрабатывается на всех предприятиях, выпускающих продукцию для реализации потребителям.

**Основанием для формирования производственной программы** является перспективный план выпуска продукции, разрабатываемый по результатам изучения рынка и сбыта изделий в соответствии с профилем предприятия, его подразделений и их развитием. Она разрабатывается в целом по предприятию и по основным цехам с разбивкой по месяцам, кварталам.

Содержание производственной программы зависит от различных факторов:

В зависимости от сферы производства различают продукцию:

\* **материального производства** (промышленная, сельскохозяйственная, строительная и др.)

\* **и услуги сферы нематериального производства** (транспортировка, торговля, обучение, лечение и т.д.).

**Производственная программа состоит из следующих разделов:**

1раздел: Плановое задание по объему производства, номенклатуре и ассортименту выпускаемой продукции решает две проблемы: что и как производить.

2раздел: План объема продаж (реализации продукции) решает две задачи: для кого и сколько производить.

3раздел: План по реализации новых технологий, специализации и кооперированию производства, который гарантирует выполнение двух вышестоящих планов.

При разработке производственной программы учитывается основная цель предприятия – увеличение объема продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.

Для осуществления этой цели составляется стратегия развития предприятия на несколько лет вперед. При выработке долгосрочной стратегии необходимо учитывать стадии жизненного цикла основной номенклатуры производственной программы предприятия.

**Номенклатура** – это укрупненный перечень наименований изделий. Например, номенклатура производства металлорежущих станков содержит более 20 их видов – токарные, фрезерные, расточные и т.д. Номенклатура на уровне государства используется для оценки обеспеченности страны определенными видами продукции. Она является обязательным статистическим отчетным показателем.

**Ассортимент** – это набор разновидностей продукции внутри номенклатуры, ее состав по типоразмерам, сортам, маркам, фасонам. Ассортимент используется

предприятием при заключении договоров с заказчиками, внутризаводском планировании.

Формирование производственной программы может осуществляться на основании двух подходов: первый подход исходит из имеющихся ресурсов, а второй – из потребности в продукции.

Если производственная программа строится исходя из первого подхода, то необходимо определить, выпуск какого объема продукции может быть обеспечен на основе имеющихся производственных мощностей, материальных и трудовых ресурсов.

При втором подходе расчет начинают с определения, сколько продукции нужно произвести и далее уточняют, сколько для этого потребуются различных ресурсов.

При разработке производственной программы применяются натуральные, трудовые и стоимостные методы измерения. Они позволяют вести планирование, учет и контроль себестоимости, объемов продаж, номенклатуры, ассортимента, трудоемкости выпускаемой продукции.

**Натуральные измерители** (штуки, тонны, метры и др.) характеризуют производственную специализацию предприятия и долю на рынке.

В расчете на единицу продукции устанавливаются технологические нормы расхода сырья, энергии, рабочего времени, также рассчитывается себестоимость изделия (услуги). Без натуральных измерителей невозможно определить потребность в производственной мощности и ее использование. Натуральные измерители наиболее полно и правильно характеризуют рост производительности труда.

**Трудовые измерители** – часы и минуты рабочего времени – применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы.

**Стоимостные измерители** используются одновременно с натуральными и трудовыми. К ним относятся:

- 1) **Товарная продукция (ТП)** — это стоимость продукции полностью изготовленной и предназначенной к отпуску на сторону.

Объем товарной продукции (*ТП*) можно определить по следующей формуле:

$$ТП = T_{zn} + T_k + T_{\phi} + T_y + T_{n\phi},$$

где  $T_{zn}$  — стоимость готовых (комплектных) изделий на сторону, тнг;

$T_{n\phi}$  — стоимость полуфабрикатов своего производства и продукции вспомогательных цехов, предназначенных к отпуску на сторону, тнг.;

$T_k$  — стоимость продукции и полуфабрикатов, поставляемых своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия, тнг.;

$T_{\phi}$  — стоимость оборудования, инструмента, приспособлений и т.д. общего назначения собственного производства, зачисляемых в основные средства данного предприятия, тнг.;

$T_y$  — стоимость услуг и работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны, включая выполненные работы по капитальному ремонту и модернизации оборудования и транспортных средств своего предприятия, тнг.

2) **Реализованная продукция (РП)** — вся продукция, отгруженная потребителям.

$$РП = ТП + (O_n - O_k),$$

где  $O_n, O_k$  — стоимость остатков нереализованной продукции соответственно на начало и конец периода, тнг.

3) **Валовая продукция (ВП)** - вся продукция, произведенная предприятием независимо от степени ее готовности. Отличается от товарной на величину изменения объема незавершенного производства за год (НЗПк.г. – НЗПн.г.).

$$ВП = ТП + (НЗПк.г. - НЗПн.г.)$$

4) **Чистая продукция (ЧП)** - часть цены изделия, включающая зарплату работников (ЗП) и прибыль от ее реализации (Пр).

$$ЧП = ЗП + Пр .$$

5) **Условно-чистая продукция (УЧП)** – часть цены изделия, включающая зарплату, прибыль и амортизацию (А).

$$УЧП = ЗП + Пр + А .$$

## **2 вопрос: Производственная мощность предприятия.**

**Производственная мощность предприятия** — это максимально возможный годовой объём выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте на основе норм использования оборудования и производственных площадей, внедрения новейшей техники, технологии, оптимальных режимов работы, научной организации труда и производства.

**Производственная мощность (М)** — величина непостоянная, поэтому ее планирование основано на учете ряда факторов:

- количество, состав, производительность и техническое состояние оборудования (уровень его физического и морального износа) и производственные площади;
- фонд времени работы оборудования и режим работы предприятия;
- номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции;
- технические нормы производительности оборудования и трудоемкость выпускаемой продукции;
- степень прогрессивности применяемой техники и технологий производства;
- качество перерабатываемых сырья и материалов, своевременность их поставок;

- уровень специализации производства;
- пропорциональность (сопряженность) производственных площадей отдельных цехов и групп оборудования;
- уровень организации производства и труда;
- квалификационный уровень кадров.

Для обоснования производственной программы для наращивания производственной мощности на каждом предприятии ежегодно разрабатывается баланс производственной мощности, который включает:

- величину входной производственной мощности предприятия, которая определяется исходя из количества оборудования на начало планируемого периода (**ПМВХ**);
- величину прироста (ввода) производственной мощности за счет модернизации, реконструкции, технического перевооружения (**ПМВВ**);
- размеры уменьшения (выбытия) производственной мощности в результате выбытия, передачи и продажи ОПФ, в связи с изменением номенклатуры и ассортимента продукции или режима работы предприятия и других факторов (**ПМвыб**);
- величину выходной производственной мощности, т.е. мощности на конец планируемого периода (**ПМВЫХ**), которая находится на основе входной мощности (**ПМВХ**) с учетом ввода и выбытия мощностей по упрощенным формулам:

$$\text{ПМВЫХ} = \text{ПМВХ} + \text{ПМВВ} - \text{ПМвыб};$$

Среднегодовую производственную мощность предприятия (**ПМср**), которая определяется путем прибавления к мощности на начало года среднегодовой вводимой мощности и вычитания среднегодового ее выбытия, исчисляется по формуле:

$$\text{ПМср} = \text{ПМВХ} + \text{ПМВВ} * t_{\text{действ}} /: 12 - \text{ПМвыб} * t_{\text{бездейств}} /: 12$$

где *t<sub>действ</sub>* — количество месяцев действия мощностей, введенных в течении года;

*t<sub>бездейств</sub>* — количество полных месяцев бездействия мощностей, выбывших в течении года;

**12** — количество месяцев в году.

В основе расчета производственной мощности организации лежит пропускная способность ведущего звена групп оборудования. Понятие «пропускная способность» характеризует максимальный выпуск продукции применительно к работе конкретного оборудования, агрегата, поточной линии, группы станков, но только не участка, цеха, предприятия. Пропускная способность оборудования исчисляется за декаду, сутки, смену, час, а производственная мощность, как правило, за год, в некоторых случаях за квартал, месяц. Под ведущим звеном



понимают то, в котором выполняются основные технологические операции, сосредоточена большая доля активной части основных фондов предприятия и большая трудоемкость изготовления продукции.

**Порядок расчета производственной мощности участков и цехов предполагает:**

- уточнение производственно-технологической структуры участков и цехов, распределение работ по единицам оборудования;
- определение трудоемкости по действующим нормам с учетом прогрессивного использования оборудования;
- определение пропускной способности по группам взаимозаменяемого оборудования;
- выбор ведущей группы оборудования, производственная мощность которого является определяющей при расчете производственной мощности участка или цеха;
- определение «узких» мест на участке, в цехе (т.е. тех групп оборудования, пропускная способность которых ниже пропускной способности ведущей группы), разработка мер по их ликвидации и мероприятий по использованию недогруженного оборудования;
- установление производственной мощности участка или цеха.

По ведущей группе оборудования устанавливается производственная мощность участка, по мощности ведущего участка – мощность цеха, по мощности ведущего цеха – мощность организации. Если на ведущей операции используется оборудование периодического действия, то его производственная мощность может быть рассчитана:

$$ПМоб = Фэф * поб * Кн / T,$$

где **Фэф** – эффективный фонд времени работы оборудования при принятом режиме работы, ч.;

**поб** – количество взаимозаменяемого оборудования;

**Кн** – коэффициент выполнения норм выработки на данном оборудовании;

**T** – трудоемкость комплекта деталей или изделий, обрабатываемых на данном оборудовании, ч.

Если предприятие оснащено оборудованием непрерывного действия (автоматические линии, конвейеры), то производственная мощность рассчитывается по формуле:

$$ПМоб = Фэф * П * поб,$$

где **П** – производительность оборудования в единицу времени.

Основные пути улучшения использования производственной мощности тесно связаны с мероприятиями, позволяющими снизить трудоемкость продукции, сократить простои оборудования, увеличить производительность труда рабочих.

К ним следует отнести *технические, организационные, экономические, социальные и экологические*. Мероприятия технического характера — это внедрение высокоэффективных технологических процессов; применение новых видов материалов; механизация и автоматизация производства; модернизация оборудования, унификация деталей и узлов изготавливаемой продукции.

Они позволяют улучшить использование производственной мощности путем снижения трудоемкости, сокращения простоев оборудования, повышения качества продукции.

К мероприятиям организационного характера относят специализацию цехов, участков и рабочих мест, внедрение поточных методов организации работы, соответствие структуры технологического процесса обработке структуре технологического парка оборудования. Эта группа факторов воздействует на улучшение использования производственных мощностей посредством снижения трудоемкости, сокращения простоев оборудования, увеличения норм выработки. К экономическим факторам относится установленная государством плата налога на недвижимость. Эта мера обязывает предприятие реализовывать неиспользуемое оборудование и наиболее полно использовать все имеющиеся основные фонды. Также данная группа факторов включает моральное и материальное стимулирование персонала, планирование производственной мощности и экономическая оценка ее использования, финансирование инновационно-инвестиционной деятельности, углубление коммерческого расчета. К социальным факторам относят мероприятия по созданию нормальных условий труда и отдыха рабочих, повышению квалификации кадров. Эти мероприятия способствуют повышению производительности труда, снижению трудоемкости продукции, увеличению норм выработки.

К экологическим факторам относят создание условий для очистки воздуха от вредных веществ, чтобы преждевременно не вышло оборудование из строя и не увеличивались его простои. Чтобы все перечисленные факторы, направленные на улучшение использования производственной мощности, были внедрены, необходимо разработать подсистему управления производственной мощностью как неразрывный элемент комплексной системы повышения эффективности производства. Результативность такой системы обеспечивается в значительной степени комплексностью и последовательностью проведения мероприятий, объективностью информации об использовании производственной мощности в различные промежутки времени, широтой охвата различных уровней управления, чьи воздействия прямо или косвенно влияют на использование оборудования.

## **Результат обучения 5.2. (РО 5.2.)**

Принимать участие в составлении бизнес-плана.

### **Тема 5.2.1. Сущность, цели, принципы и задачи планирования деятельности организации.**

1. Сущность, цели и задачи планирования деятельности организации (предприятия)
2. Принципы и методы планирования
3. Виды планов организации (предприятия)

#### **1 вопрос: Сущность, цели и задачи планирования деятельности организации (предприятия)**

Представим несколько точек зрения на сущность данной категории:

- Планирование представляет собой процесс разработки, обоснование, организацию выполнения и контроль за выполнением планов (Русак Е. С.);
- Планирование представляет собой управленческую деятельность, которая предусматривает выработку стратегии и тактики ведения производственно-хозяйственной деятельности, а также определение путей достижения стратегических и тактических целей организации (Ильин А. И.);
- Планирование представляет собой проектирование желаемого будущего и эффективных путей его достижения (Анискин Ю. П.)

Все цели, способствующие успешному функционированию и развитию организации (предприятия), можно сгруппировать по трем направлениям:

1. Материальные цели – это выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке.
2. Стоимостные (монетарные) цели – это ожидаемые в будущем финансовые результаты (чистая текущая стоимость, прибыль, рентабельность собственного капитала, увеличение рыночной стоимости предприятия).
3. Социальные цели – обуславливают модель поведения по отношению к персоналу и обществу в подсистемах самого предприятия и внешней среде. Они могут иметь денежное и не денежное выражение: уровень доходов персонала; интересная работа; культура производства; имидж организации (предприятия); защита окружающей среды.

#### **Основные задачи планирования:**

- предвидение перспектив развития хозяйственной системы на определенный период;
- обеспечение рационального и эффективного использования ресурсов;
- достижение и поддержание конкурентоспособности выпускаемой продукции и субъектов хозяйствования;

– улучшение финансового положения и повышение устойчивости функционирования хозяйственной системы.

## **2 вопрос: Принципы и методы планирования.**

Принцип единства (системности) предполагает, что планирование должно носить системный характер.

Принцип непрерывности определяет процесс планирования как непрерывный процесс в рамках установленного цикла, когда разработанные планы приходят на смену друг другу.

Принцип гибкости заключается в придании планам и процессу планирования способности менять свою направленность в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств.

Принцип точности требует обоснованности, детализации и конкретизации планов в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия. Принцип участия означает, что в разработку планов должны включаться все специалисты объекта хозяйствования, а при необходимости – специалисты извне и партнеры. В отечественной практике применяются различные методы планирования в организации.

Балансовый метод является основным, его экономическая сущность состоит во взаимосвязанном определении в плане наличия ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) и установленной потребности в этих ресурсах.

Опытно-статистический метод планирования характеризуется ориентацией на фактически достигнутые в прошлом результаты, по экстраполяции которых определяется план искомого показателя. Такой метод планирования является очень простым, но он имеет существенный недостаток: плановый показатель, рассчитанный таким образом, отражает сложившийся уровень работы с его недоиспользованными резервами и погрешностями в прошлом.

Нормативный метод планирования заключается в том, что при планировании применяется целая система перспективных норм и нормативов использования ресурсов организации (нормы расхода сырья и материалов, нормы выработки и обслуживания, трудоемкость, нормы численности, нормативы использования машин и оборудования, нормативы организации производственного процесса, длительность производственного цикла, запасы сырья, материалов и топлива, незавершенного производства и т.д.).

Сущность экономико-математических методов планирования состоит в том, что они позволяют с меньшими затратами времени и средств находить количественное выражение взаимосвязи между сложными социально-экономическими, технологическими и иными процессами, опосредованными в показателях, например, оптимальную зависимость между партией поставки

товаров и издержками на их транспортировку и хранение; объемом деятельности и издержками с учетом необходимой прибыли; объемом капиталовложений и прибылью. Применение этих методов требует точного математического описания экономической задачи и обязательной экспертной оценки полученных данных.

### **3 вопрос: Виды планов организации (предприятия)**

С точки зрения обязательности плановых заданий – директивное и индикативное планирование. **Директивное планирование** представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования. Индикативное планирование не носит обязательный для исполнения характер. Оно носит направляющий и рекомендательный характер.

В зависимости от срока, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов принято различать долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

**Перспективное планирование** охватывает период более 5 лет. Среднесрочное планирование осуществляется на период от 1 года до 5 лет. Текущее планирование охватывает период до года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и суточное.

По содержанию плановых решений выделяют стратегическое, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование.

**Стратегическое планирование**, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта. В результате тактического планирования составляется план экономического и социального развития фирмы, представляющий комплексную программу производственной, хозяйственной и социальной деятельности фирмы на соответствующий период.

**Тактическое планирование**, как правило, охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды, а стратегическое эффективно в долгосрочном и среднесрочном периодах. Оперативно-производственное планирование (ОПП) является завершающим этапом в планировании хозяйственной деятельности фирмы. Основная задача ОПП состоит в конкретизации показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы организации (предприятия) и ее структурных подразделений.

**Бизнес-планирование** предназначено для оценки целесообразности проведения того или иного инновационного мероприятия, особенно – требующего для своей реализации крупных инвестиций.

## **Тема 5.2.2. Стратегическое планирование на предприятии**

**Стратегическое планирование** - это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения.

Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. Функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации.

**Система стратегического планирования** дает возможность акционерам и менеджменту компаний определиться с направлением и темпом развития бизнеса, очертить глобальные тенденции рынка, понять, какие организационные и структурные изменения должны произойти в компании, чтобы она стала конкурентоспособной, в чем ее преимущество, какие инструменты необходимы ей для успешного развития.

До последнего времени стратегическое планирование было прерогативой крупных международных концернов. Однако ситуация стала меняться, и, как показывают опросы, все больше и больше компаний, представляющих средний бизнес, начинают заниматься вопросами стратегического планирования.

**Процесс стратегического планирования** в компании состоит из нескольких этапов:

1. Определение миссии и целей организации.
2. Анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации.
3. Выбор стратегии.
4. Реализация стратегии.
5. Оценка и контроль выполнения.

Определение миссии и целей организации. Целевая функция начинается с установления миссии предприятия, выражающей философию и смысл его существования.

**Миссия** – это концептуальное намерение двигаться в определенном направлении. Обычно в ней детализируется статус предприятия, описываются основные принципы его работы, действительные намерения руководства, а также дается определение самых важных хозяйственных характеристик предприятия. Миссия выражает устремленность в будущее, показывает то, на что будут направляться усилия организации, какие ценности будут при этом приоритетными. Поэтому миссия не должна зависеть от текущего состояния предприятия, на ней не должны отражаться финансовые проблемы и т.д. В

миссии не принято указывать получение прибыли в качестве основной цели создания организации, хотя получение прибыли является важнейшим фактором функционирования предприятия.

**Цель** – это конкретизация миссии в организации в форме, доступной для управления процессом их реализации. Основные характеристики **цели стратегического планирования** заключается в следующем:

- четкая ориентация на определенный интервал времени;
- конкретность и измеримость;
- непротиворечивость и согласованность с другими миссиями и ресурсами;
- адресность и контролируемость.

Исходя из миссии и целей существования организации строятся стратегии развития и определяется политика организации.

**Стратегический анализ** или как его еще называют «портфельный анализ» (в случае анализа диверсифицированной компании) является основным элементом стратегического планирования. В литературе отмечается, что портфельный анализ выступает в качестве инструмента стратегического управления, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные и перспективные ее направления.

Основным методом портфельного анализа является построение двухмерных матриц. С помощью таких матриц происходит сравнение производств, подразделений, процессов, продуктов по соответствующим критериям.

Существует три подхода к формированию матриц:

1. Табличный подход, при котором значения варьирующихся параметров возрастают по мере удаления от графы наименования этих параметров. При этом анализ портфеля ведется от левого верхнего угла к правому нижнему.
2. Координатный подход, при котором значения варьируемых параметров возрастают по мере отдаления от точки пересечения координат. Анализ портфеля здесь ведется от левого нижнего угла к правому верхнему.
3. Логический поход, при котором анализ портфеля ведется от правого нижнего угла к левому верхнему. Такой поход получил наибольшее распространение в зарубежной практике.

Анализ окружающей среды необходим при осуществлении стратегического анализа, т.к. его результатом является получение информации, на основе которой делаются оценки относительно текущего положения предприятия на рынке.

**Стратегический анализ** окружающей среды предполагает изучение трех ее составляющих:

- внешней среды;
- непосредственного окружения;
- внутренней среды организации.

Анализ внешней среды включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-техническое и технологическое развитие общества, инфраструктуры и т.п.

Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы. Анализ внутренней среды вскрывает те возможности, тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей. Внутренняя среда анализируется по следующим направлениями: кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы и т.п.; организация управления; производство, включая организационные, операционные и технико-технологические характеристики и научные исследования и разработки; финансы фирмы; маркетинг; организационная культура. **Выбор стратегии.** Стратегический выбор предполагает формирование альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, включающий количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ (матрица БКГ, Матрица Маккинзи, SWOT-анализ и др.).

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

**Стратегия** выбирается с учетом:

- конкурентной позиции фирмы в данной стратегической зоне хозяйствования;
- перспектив развития самой стратегической зоны хозяйствования;
- в некоторых случаях с учетом технологии, которой располагает фирма.

**Реализация стратегии** является критическим процессом, так как именно он в случае успешного осуществления приводит предприятие к достижению поставленных целей. Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии. Основные составляющие успешного выполнения стратегии:



- цели стратегии и планы доводятся до работников с тем, чтобы достичь с их стороны понимания того, к чему стремится организация, и вовлечь в процесс реализации стратегии;
- руководство своевременно обеспечивает поступление всех необходимых для реализации стратегии ресурсов, формирует план осуществления стратегии в виде целевых установок;
- в процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои задачи и осуществляет закрепленные за ним функции.

**Оценка выбранной (реализуемой) стратегии** заключается в ответе на вопрос: приведет ли выбранная стратегия к достижению фирмой своих целей? Если стратегия соответствует целям фирмы, то дальнейшая ее оценка проводится по следующим направлениям:

- соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям окружения;
- соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы;
- приемлемость риска, заложенного в стратегии.

Результаты реализации стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется **контроль деятельности организации**, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов. И. Ансофф в своей книге «Стратегическое управление» формулирует следующие принципы стратегического контроля:

1. Из-за неопределенности и неточности расчетов стратегический проект может легко превратиться в пустую затею. Допускать этого нельзя, расходы должны приводить к запланированным результатам. Но в отличие от обычной практики производственного контроля внимание должно быть сконцентрировано на окупаемости расходов, а не на контроле за бюджетом.
2. В каждой контрольной точке необходимо сделать оценку окупаемости расходов в течении жизненного цикла нового товара. До тех пор пока окупаемость превышает контрольный уровень, реализацию проекта следует продолжать. Когда она окажется ниже этого уровня, следует рассмотреть и другие возможности, в том числе прекращение проекта.

Функции высшего руководства в процессе стратегического планирования:

1. Углубленное изучение состояния среды, целей и разработки стратегий: окончательное уяснение сущности определенных целей и более широкое доведение идей стратегий и смысла целей до сотрудников фирмы.
2. Принятие решений по эффективности использования имеющихся у фирмы ресурсов.

3. Решения по поводу организационной структуры.
4. Проведение необходимых изменений на фирме.
5. Пересмотр плана выполнения стратегии в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Изменения, которые проводятся в процессе выполнения стратегий называются стратегическими изменениями. Перестройка организации может быть в таких формах, как радикальное преобразование, умеренное преобразование, обычные изменения и несущественные изменения.

Типы организационных структур: элементарная, функциональная, дивизиональная, структура по СЕБ, матричная. Выбор организационной структуры зависит от размера и степени разнообразности деятельности, географического размещения организации, технологии, отношения к организации со стороны руководителей и сотрудников организации, динамизма внешней среды и стратегии, реализуемой организацией.

Чтобы провести изменения нужно вскрыть, проанализировать и предсказать то, какое сопротивление можно встретить, планируя изменения, уменьшить до возможного минимума это сопротивление и установить статус-кво нового состояния. Стили проведения изменений: конкурентный, самоустранения, компромисса, приспособления, сотрудничества. Задачей контроля является выяснение того, приведет ли осуществление стратегии к реализации целей.

### **Тема 5.2.3. Текущее планирование на предприятии**

1. Сущность и значение текущего планирования.
2. Единовременные планы.
3. Стабильные планы.
4. Препятствия на пути текущего планирования.

#### **1 вопрос: Сущность и значение текущего планирования.**

Текущее планирование - детальные, посвященные решению конкретных вопросов деятельности предприятия в краткосрочном периоде, имеют узкую направленность, высокую степень детализации и характеризуются большим разнообразием используемых приемов и методов. Назначение текущего планирования можно определить следующим: а) менеджеры разрабатывают текущие планы или конкретные установки, которые разрабатываются с тем, чтобы все подчиненные, ответственные за внедрение долгосрочной стратегии имели четкое представление том, что, как и когда они должны сделать; б) текущие планы обеспечивают механизм с помощью которого, главные менеджеры могут проследить на сколько процесс производства соответствует пунктам стратегического плана. Текущие планы имеют несколько отличительных черт: - их составление является исключительной функцией руководителей

отделов и подразделений (функциональных руководителей). Это обеспечивает процесс разработки планов, тех методов, которые непосредственно занимаются их внедрением в производство; - окончательный вариант текущих планов формируется на основе производственной стратегии и общих целей фирмы, и он же является основой для ведения дел согласно поставленным целям; - разработка текущих планов является начальным этапом фазы внедрения процесса стратегического планирования; - важной чертой и характеристикой текущих планов является его соответствие всем балансовым показателям фирмы. В балансе и других формах статистической отчетности отражается распределение ресурсов в соответствии с планами (в том числе финансовых, трудовых, материальных) по конкретным направлениям деятельности.

## **2 вопрос: Единовременные планы.**

Единовременные планы, создаются в связи с внедрением какого-либо проекта или программы выполняющих вспомогательную роль во внедрении новой стратегии. Такие планы разрабатываются с целью контроля за выполнением какого-либо проекта или программы, внедряемых однократно. Программный план является разновидностью единовременного плана и создается с целью координации различных видов деятельности, являющимися вспомогательными при реализации сложной производственной программы (программа внедрения новой продукции, услуг, введение новых мощностей, единой системы обмена информацией). Проектные планы создаются с целью контроля за проведением менее сложных мероприятий, чем программы, они могут быть самостоятельными или частью программного плана. Они всегда содержат временные рамки их воплощения, и значит более детальные, чем функциональные (план постройки нового офиса, размещение дистрибьюторской сети на новой территории, проекты рекламных компаний и т.д.). Существуют следующие рекомендации по составлению единовременных планов: - определить главный вид работ, который необходимо осуществить при выполнении данной программы или проекта и предварительно наметить пути его осуществления; - распределить весь процесс на этапы; - проанализировать каждый этап и связи между ними. Особое внимание уделить тем этапам на которых осуществляется решающие преобразования; - распределить обязанности (ответственность) и назначит исполнителей на каждом этапе. - определить состав и количество необходимых ресурсов. - реально оценить время необходимое для реализации программы проекта. - установить дату начала и завершения каждого этапа, принять в расчет их согласованность между собой и возможность поступления ресурсов к этому сроку.

## **3 вопрос: Стабильные планы.**

Стабильные планы - это директивы направленные на увеличение общей эффективности на основе соблюдения простейших принципов организации.

Стабильные планы отличаются от функциональных тем, что они практически не связаны с общей стратегией корпорации. Стабильные планы рассчитаны на управление ежедневными процессами в организации. Существует три типа таких планов: 1) политика – это положение, в соответствии с которым устанавливаются параметры принятия повторяющихся второстепенных решений. Политика дает общие указания по осуществлению деятельности, а фактически является наиболее типичным и простым видом стабильных планов; 2) стандартные инструкции представляют собой нечто вроде плана действий состоящего из серии шагов, которым необходимо следовать при выполнении отдельных заданий или при исполнении определенных обязанностей. Стандартные инструкции освобождают менеджера от необходимости принятия мелких, ежедневно повторяющихся решений и дает подчиненным свободу действий в рамках установленных правилами. 3) Правила и рекомендации. Такие правила представляют собой предписания о том какие действия должны быть приняты или не должны в каждой конкретной ситуации. Эти правила носят рекомендательный характер, но очень полезный как для менеджеров, так и для подчиненных, однако слишком большое различие правил, предписаний и инструкций не дают подчиненным развивать инициативу и это большое количество может стать причиной равнодушного отношения подчиненных к своим обязанностям.

#### **4 вопрос: Препятствия на пути текущего планирования.**

Препятствия мешающие эффективному планированию делятся на две группы: 1. Личностные предубеждения против планирования своей деятельности 2. Барьеры на организационном уровне. Организационные барьеры возникают из-за ограниченности в ресурсах информации и сложности выполнения решений принятых в процессе планирования. Личностные барьеры выражаются в следующем: 1) менеджеры уверены, что планирование отнимает много времени, которое им необходимо для непосредственного управления деятельностью подчиненных, а менеджеры ориентированы на непрерывную деятельность, и по мере решения одной проблемы они переходят к следующей, и к следующей. Они считают, что планирование это ненужная трата времени и отвлекает их внимание от проблем, решение которых является их основной задачей; 2) недостаток навыков и опыта планирования; 3) нежелание некоторых менеджеров или управленцев ставить в известность других о своих целях и планах, и тем самым брать на себя дополнительную ответственность. Организационные барьеры - это: 1) недостаток информации. Неполная информация или ее отсутствие является причиной неточностей, которые мешают эффективному планированию, а ограниченные возможности сокращают число вариантов действий, что уменьшает значимость участников планирования; 2) фундаментальные изменения в организационной структуре, в порядке и стиле работы вызывают сопротивление этим изменениям. В этом случае интересы

организации отступают на второй план; 3) нарушения сложившейся системы, взаимоотношения руководителя с подчиненными, могут возникнуть конфликты, связанные с борьбой за власть и распределения финансовых ресурсов. Способы преодоления барьеров: - поддержка высшего руководства и его участие в планировании; - ответственность за процесс планирования - цель будет достигнута только тогда, когда кто то несет за это личную ответственность. Кто то должен обязательно отвечать за постановку каждого конкретного планового задания; - объединение планирования - в тех компаниях, где идет процесс обучения навыкам планирования легко преодолеваются барьеры, возникающие из-за недостатка уверенности людей в своих силах, боязни неудачи или просто нежелания; - эффективная система обмена информацией - чтоб предотвратить возникновение конфликтов и улучшить взаимопонимание в группе, занимающейся планированием, необходимо перед каждым событием распространять информацию содержащую необходимые, для принятия решений, факты и анализ событий предстоящего периода. В тех компаниях где информация доступна для менеджеров создаются эффективные планы; - связь планирования с системой награждений. Люди с большей ответственностью относятся к планированию, если размер награды зависит от активности участия в процессе планирования, а не от степени достижения цели; - поощрение системы участия и развития групповых навыков управления - менеджеры ответственные за групповую работу должны поощрять обмен информации внутри группы обеспечить, чтобы каждый член группы имел возможность делать свой вклад, устанавливать норму конкретных обязательств и давать людям время сформировать свои идеи и выразить их, не боясь, практически. - разработка вероятных или случайных планов; - открытая реакция на сопротивление; - понимание того, что влияние и действительность планирования имеют свои грани.

#### **Тема 5.2.4. Оперативное планирование на предприятии.**

1. Принципы оперативного планирования.
2. Сущность оперативного планирования: задачи, методы, классификация. Автоматизация оперативного планирования.
3. Цели оперативного планирования.
4. Виды и системы оперативного планирования.

#### **1 вопрос: Принципы оперативного планирования**

Виды планирования классифицируются по разным параметрам: по срокам исполнения, по назначению (коммерческие, инвестиционные, социальные), по

объектам (деятельность, продукты). Однако все виды проектирования планов должны подчиняться установленным принципам:

**гибкость** — любой план должен обладать запасом прочности, резервом, позволяющим руководству предприятия маневрировать, не отклоняясь от генерального курса, при неблагоприятном изменении обстоятельств;

**непрерывность** — планирование как деятельность должно быть цикличным: анализ, разработка, реализация, контроль, корректировка, составление нового плана с учётом предыдущих результатов;

**холизм** — объединение принципов координации (ни одна часть плана не должна формулироваться в отрыве от целой системы) и интеграции (оперативный план каждого подразделения является частью плана вышестоящего уровня, благодаря чему достигается слаженная работа всех участников системы);

**точность** — все планы должны быть конкретизированы настолько, насколько это необходимо для понимания конечной цели и путей её достижения.

Ещё один немаловажный принцип планирования, который обеспечивает создание системы планов организации, называется «принцип комплексности».

## **2 вопрос: Сущность оперативного планирования: задачи, методы, классификация. Автоматизация оперативного планирования**

Неприязнь к многочисленным недостаткам плановой экономики привела к тому, что после перехода к свободной рыночной системе экономисты тщательно избавлялись не только от понятия «план», а даже от самого слова в профессиональном лексиконе. Однако в наше время преимущества плановой деятельности, вернувшейся в качественно новой концепции, становятся всё более очевидными.

Оперативное планирование представляет собой осуществление операционной деятельности в течение короткого времени, поскольку его задача — обеспечить бесперебойное функционирование производственных подразделений. При этом следует помнить, что оперативное и текущее планирование — это разные вещи. Текущие планы подразумевают разработку планов на относительно краткосрочный период (до года) для всего звена в целом. А оперативное планирование «занимается» такими понятиями, как:

- степень загрузки оборудования;
- график продвижения продукции по технологической цепочке от закладки сырья до упаковки;
- расстановка персонала;
- время производственных циклов.

Чтобы точнее понимать разницу между этими двумя видами планирования, необходимо понимать, что «срок жизни» оперативного плана привязан к

продолжительности производственного цикла: оперативный план обычно рассчитан на сутки или смену, однако если поставленная задача требует пяти-семи десяти дней на реализацию, то план будет иметь соответствующие временные рамки.

В зависимости от сферы использования, различают две системы планирования: **межцеховое**, которое опирается на горизонтальные связи между звеньями и координирует работу, скажем, цеха, службы доставки и точки сбыта; **внутрицеховое**, задача которого — обеспечить слаженную работу участков, линий, отдельных узлов.

### **3 вопрос: Цели оперативного планирования.**

Среди основных целей применения оперативных планов можно назвать:

- распределение работ по срокам и производственным звеньям, доведение детализированного плана до непосредственных исполнителей обеспечивается календарным видом планирования;
- постоянный контроль процесса реализации текущего плана и ликвидация отклонений от запланированных показателей как ещё одна цель достигается посредством такого вида планирования, как диспетчирование производства;
- обеспечение производства материальными, сырьевыми, трудовыми ресурсами; контроль расходования ресурсов, принятие мер по соблюдению заложенных норм затрат.

**Главная цель оперативного планирования** — нормальное функционирование производственных систем, которое достигается за счёт выполнения нескольких функций:

- расчёты загрузки оборудования и площадей;
- разработка мер по устранению отклонения от заданного уровня показателей;
- разработка календарно-плановых нормативов производства.

цели оперативного планирования

Календарно-плановые нормативы

Этим термином принято называть совокупность экономических показателей, которые регулируют соотношение, объёмы, движение выпускаемых единиц продукта. Набор нормативов определяется характером производственных циклов, организационной структурой компании и другими факторами. Для расчётов используются статистический, аналитический методы или метод моделирования, а также их комбинации.

От качества разработки и соблюдения нормативов оперативного планирования зависят точная цикличность работ, обоснованность расчётов показателей, объём затрат на производственные нужды, количество задействованных оборотных средств, процент незаконченных технологических процессов к концу заданного периода.

Компания может какое-то время протянуть без стратегического, долгосрочного или даже финансового плана, однако каждый сотрудник, приходя на своё рабочее место, должен иметь план работ на смену.

Автоматизация оперативного планирования подразумевает использование IT-технологий, которые при правильном использовании способны не только упорядочить бизнес-процессы, но и сформировать возможности для внедрения принципиально новых стратегий.

При автоматизировании компании следует ориентироваться на реальные бизнес-процессы, которые способны приносить выгоду, то есть использовать не номинальный, а процессный подход:

- облачные технологии позволяют экономить средства, избавляя организацию от содержания, обслуживания и ремонта собственных серверов;
- инструменты real-time позволяют обрабатывать поступающие данные в режиме реального времени и мгновенно формировать новый план с учётом изменения обстоятельств;
- автоматизация маркетингового планирования помогает точно определить состав целевой аудитории, чётко рассчитать бюджет на маркетинговую деятельность, сформулировать привлекательные рыночные предложения.

Поскольку для выполнения тех или иных функций планирования требуются различные программные продукты и оборудование, перед внедрением IT-комплексов следует разделить бизнес-процессы по ключевым признакам и составить детальное описание каждой группы, чтобы избежать ненужных расходов.

#### **4 вопрос: Виды и системы оперативного планирования.**

Завершающей стадией внутрифирменного планирования является разработка оперативных планов производственно-хозяйственной деятельности предприятия на текущий период. Оперативное планирование призвано обеспечить своевременное и качественное выполнение годовых заданий, предусмотренных планами социально-экономического развития предприятия или фирмы.

Под оперативным планированием понимается осуществление текущей деятельности планово-экономических служб в течение короткого периода, например, разработка годовой производственной программы, составление квартальных бюджетов предприятия, контроль и корректировка полученных результатов и т. п. На промышленных предприятиях принято различать несколько видов и систем оперативного планирования.

Календарное планирование включает распределение годовых плановых заданий по производственным подразделениям и срокам выполнения, а также доведение установленных показателей до конкретных исполнителей работ. С его помощью разрабатываются сменно-суточные задания, и согласуется последовательность выполнения работ отдельными исполнителями.

Исходными данными для разработки календарных панов служат:

- годовые объемы выпуска продукции;



- трудоемкость выполняемых работ;
- сроки поставки товаров на рынок и другие показатели социально-экономических планов предприятия.

### Тема 5.2.5. Бизнес-план и его структура.

1. Понятие и сущность бизнес-плана.
2. Структура бизнес-плана.

#### **1 вопрос: Понятие и сущность бизнес-плана.**

**Бизнес-план** – план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

**Бизнес-план** – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором формулируются цели предприятия, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходимые для реализации средства и конечные финансовые показатели работы. Как правило, он разрабатывается на несколько лет (чаще на три – пять лет) с разбивкой по годам. При этом данные по первому году обычно даются с разбивкой по месяцам, а на последующие годы – в годовом исчислении. Часто при составлении планов действующих предприятий используется скользящий график, при котором ежегодно разрабатывается детальный план на предстоящий год, а также уточняется и продлевается еще на год общий бизнес-план.

Назначение бизнес-плана – показать реальные шансы реализации бизнес идеи. Он не только дает правдивую оценку возможностей и рисков, но показывает необходимость (или же отсутствие таковой) в привлечении дополнительных инвестиций, открытии кредитных линий. По сути, бизнес-план показывает успешность управления и пути развития предприятия для достижения поставленной цели.

Бизнес-план имеет две группы пользователей – внутренних (инициатор бизнес-идеи, учредители и персонал фирмы) и внешних (потенциальные инвесторы, кредиторы, партнеры).

Бизнес-план служит трем основным целям:

- он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект;

- служит источником информации для лиц непосредственно реализующих проект;
- кредитор при принятии решения о выдаче кредита получает исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после получения кредита.

Бизнес-план помогает решить следующие основные задачи:

- четкая формулировка целей предприятия, определения конкретных количественных показателей их реализации и сроков достижения;
- определить конкретные направления деятельности фирмы,
- целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения, определения конкретных количественных показателей их реализации и сроков достижения.
- определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям.
- оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана;
- организовать систему контроля над ходом осуществления проекта.

Бизнес-планы подразделяются на следующие виды:

- бизнес-план инвестиций – изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых результатов;
- бизнес-план развития компании или фирмы – план развития организации на предстоящий плановый период;
- бизнес-план развития (создания) отдельного подразделения предприятия;
- бизнес-план для получения кредита в банке или для участия в тендере.

Бизнес-план должен отвечать ряду требований:

- быть написанным простым и понятным языком с использованием кратких и четких формулировок;
- его объем не должен превышать 20-25 машинописных страниц;
- носить всеобъемлющий характер, т.е. включать всю информацию по проекту, представляющую интерес для инвестора;
- опираться на реальные факты и обоснованные предложения;
- иметь завершенный характер, т.е. содержать стратегию достижения поставленных целей;

- обладать комплексностью, т.е. содержать производственное, маркетинговое, организационное, финансовое обеспечение;
- иметь перспективный характер, т.е. обеспечивать возможность разработки на его основе дальнейших планов с сохранением преемственности развития;
- обладать гибкостью, обеспечивающей возможность внесения корректировок в разработанные программы;
- иметь контролирующий характер, связанный с четкой характеристикой графиков работ, контрольных сроков и показателей.

## 2 вопрос: Структура бизнес-плана.

Структура и содержание бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от цели составления этого документа и области применения (производственные, сервисные, торговые и др. компании). В настоящее время существуют несколько групп стандартов его составления.

### Структура и содержание бизнес-плана по стандарту TACIS

Структура	Содержание
Краткое описание	
Бизнес и его общая стратегия	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Описание организации бизнеса</li> <li>2. Описание целей и стратегии бизнеса</li> <li>3. Описание основных характеристик продукции и услуг</li> <li>4. Описание стратегии управления и стратегии маркетинга</li> <li>5. Общее описание рынка</li> </ol>
Маркетинговый анализ и маркетинговая стратегия	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинговый анализ</li> <li>2. Маркетинговая стратегия</li> </ol>
Производство и эксплуатация	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планы развития</li> <li>2. Покупка производственного предприятия и оборудования</li> <li>3. План производства и расчет выпуска продукции</li> <li>4. Производственные факторы</li> </ol>
План производства и эксплуатации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Требования к местной инфраструктуре</li> <li>2. Покупка (реконструкция) производственного предприятия</li> <li>3. Физические капитальные вложения</li> <li>4. План производства и расчет выпуска продукции</li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>5. Производственные факторы</li> <li>6. Производственный план</li> </ul>
Управление и процесс принятия решений	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Описание организационной структуры управления</li> <li>2. Общее описание функциональных обязанностей</li> <li>3. Основные результаты и опыт работы ответственных специалистов</li> <li>4. Информация о внешних консультантах, привлекаемых к проекту</li> <li>5. План обучения персонала</li> <li>6. Копия уставных документов</li> <li>7. Распределение ответственности между подразделениями системы управления</li> </ul>
Финансы	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Система контроля качества</li> <li>2. Подготовительные вопросы</li> <li>3. Продолжительность плана</li> <li>4. Частота планируемого периода</li> <li>5. Одно из направлений бизнеса</li> <li>6. Допущения, которые необходимо иметь до составления финансовых отчетов</li> <li>7. Расчет себестоимости единицы продукции или услуг</li> <li>8. Счет прибылей и убытков</li> <li>9. Балансовый отчет</li> <li>10. Прогноз потока наличности</li> <li>11. Общая прибыльности</li> </ul>
Факторы риска	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Технические риски</li> <li>2. Финансовые риски: анализ чувствительности и безубыточности</li> </ul>
Приложения	

### **Тема 5.2.6. Применение SWOT- анализа в бизнес – планировании.**

1. SWOT-анализ: понятие, цели, матрица SWOT-анализа.
2. Плюсы и минусы SWOT-анализа

#### **1 вопрос: SWOT-анализ: понятие, цели, матрица SWOT-анализа.**

**SWOT-анализ** – это метод оценки внутренних и внешних факторов, которые влияют на развитие компании или проекта. Эта методика поможет оценить

сильные и слабые стороны вашего дела, найти новые возможности и определить возможные угрозы.

SWOT-анализ помогает решить большое количество вопросов. Но его проведение без предварительного знания ваших целей, показателей и стратегий проведения изменений будет неэффективным и ошибочным.

***SWOT-анализ** — это метод стратегического планирования. Он используется, чтобы помочь человеку или организации определить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, связанные с конкуренцией или планированием проекта.*

Если говорить коротко, суть анализа в том, что человек или группа специалистов фиксируют все факторы, влияющие на бизнес и деятельность. Уже на их основе делаются выводы о перспективах развития компании или ситуации.

#### **Цели SWOT-анализа:**

- Выявление достоинств и недостатков компании, как текущих, так и прогнозируемых.
- Определение внешних факторов влияния на бизнес.
- Выяснение способов использования сильных сторон деятельности для взаимодействия с внешней средой, а также для противодействия угрозам.
- Выявление степени негативного влияния слабых сторон на процесс развития компании и на ее рыночное позиционирование.
- Определение шагов, которые компания должна предпринять с учетом текущей и прогнозируемой ситуации, а также сочетания внешних и внутренних факторов влияния.

#### **Матрица SWOT**

SWOT — это аббревиатура, которая состоит из следующих понятий:

**S** (Strengths) — сильные стороны, характеристики бизнеса, которые выгодно отличают его на фоне конкурентов;

**W** (Weaknesses) — слабые стороны, которые делает компанию уязвимой по отношению к другим игрокам;

**O** (Opportunities) — возможности, элементы окружения, которые компания может использовать для развития;

**T** (Threats) — угрозы, элементы окружения, которые могут нанести ущерб бизнесу.

Эти составляющие делятся на факторы внешней и внутренней среды. В первом случае речь обычно о характеристиках бизнеса, на которые он может повлиять. Во-втором — о факторах, которые можно только обыграть или попытаться нейтрализовать.

# Матрица SWOT



## Проведение SWOT-анализа:

В основе SWOT-анализа лежит мозговой штурм, который должна провести ваша команда. Заранее предусмотрите несколько моментов, описанных ниже.

**SWOT-анализ не должен проводить один специалист** — к этому лучше привлечь экспертов из всех подразделений компаний. Чем больше точек зрения на плюсы, минусы и окружающие факторы, тем объективней будет полученная картина.

**Каждый фактор, который вы включите в матрицу, должен подтверждаться данными и конкретными цифрами.** Например, сильная сторона компании «оперативная техподдержка», должна подтверждаться цифрами о среднем времени реакции на запрос клиента.

**Не пытайтесь оценить «бизнес вообще».** В этом случае анализ не покажет объективную картину. Лучше максимально конкретизировать, чего он будет касаться.

**Опирайтесь не на свое понимание ситуации, а на то, как положение дел видят потенциальные клиенты и партнеры.** То, что вам кажется преимуществом, для них может быть незначительным. Для этого подготовьтесь заранее — например, проведите ряд глубинных интервью с клиентами или потребителями, которые выбрали ваших конкурентов. Это поможет увидеть ситуацию извне.

**Сфокусируйтесь на главном.** Во время мозгового штурма вы можете вспомнить десятки преимуществ, угроз и возможностей. Расставьте их, исходя из важности, и включите в SWOT-анализ только самые значимые. Допустим, в вашей товарной линейке есть кроссовки фисташкового цвета, а у ваших конкурентов нет. Это конечно хорошо, но вряд ли будет конкурентным преимуществом. Если только на эту расцветку нет повальной моды в этом сезоне.

## 2 вопрос: Плюсы и минусы SWOT-анализа

### Преимущества метода:

- **Универсальность.** Метод применим к самым разным объектам (компания, отрасль, регион, страна).
- **Простота и понятность.** SWOT-анализ организации(равно как и любого объекта) прост в применении, он не требует проведения сложных вычислений и трудоемких маркетинговых исследований.
- **Структурированность.** Анализируемые данные приобретают четкую структуру, подвергаясь сопоставлению и затем подтверждению. Благодаря этому, например, удастся разрабатывать стратегию продвижения продукта, максимально соответствующую фактическому состоянию.
- **Гибкость использования.** Данный анализ дает нужные результаты как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. То есть, он позволяет в зависимости от задач определить текущую ситуацию или формировать общую стратегию бизнеса.

### Недостатки метода:

- **Невозможность учитывать динамику.** Метод позволяет всесторонне оценивать лишь состояние исследуемого объекта в настоящий момент без учета вероятных изменений в будущем.
- **Отсутствие конкретики.** Факторы SWOT-анализа помогают определить направление развития и выявить ключевые аспекты, требующие внимания. Однако каких-то конкретных цифр в ходе этого исследования получить не удастся.
- **Зависимость от полноты исходных данных.** Результаты анализа зависят не только от компетенции исполнителя, но и от полноты и достоверности информации, которой он обладает. Таким образом, независимость стороннего аналитика влечет за собой возможную ограниченность его понимания всех внутренних процессов компании. Как следствие, снижается достоверность выводов.
- **Высокая вероятность появления технических ошибок.** Из-за больших масштабов проводимой аналитической работы могут возникать неточности в выводах. Они имеют чисто технический характер и чаще проявляются, когда аналитик не полностью владеет инсайдерской информацией.

### ***Сильные стороны:***

опыт работы на рынке более N лет;

высокая компетенция команды;

лидер ниши, по версии рейтинга, данным статистики и т. д.;

победитель нишевого конкурса;

мощное современное оборудование;

налаженная широкая сеть сбыта;

товар обладает востребованными качествами, которых нет у конкурентов;

конкурентная зарплата и система мотивации сотрудников;

система обучения персонала;

ценовое преимущество.

### ***Слабые стороны:***

устаревшее оборудование и его частые поломки;  
высокая стоимость продукции;  
нехватка персонала;  
недостаточное финансирование;  
слабая система мотивации сотрудников, по сравнению с конкурентами;  
текучка кадров;  
узкий ассортимент;  
низкое качество, которое отмечают покупатели: например, неприятный вкус, непрочная ткань, неустойчивая краска на изделии и т. д.;  
неудобные условия доставки, оплаты, отсутствие системы лояльности.

***Возможности:***

выгодные изменения в курсе валют;  
отсутствие сильных конкурентов;  
подешевление сырья;  
благоприятные обстоятельства для продвижения и пиара: приглашение для участия в конкурсе, рейтинге, конференции, спонсорство и т. д.;  
выгодное расположение производства или магазина;  
лояльный лидер мнений;  
изменение налогообложения в более выгодную для бизнеса сторону.

***Угрозы***

нестабильная политическая ситуация в стране;  
законы, ограничивающие вашу сферу бизнеса;  
появление сильного конкурента;  
инновации в продукте конкурента, которые «взорвали» рынок;  
демпинг конкурентов;  
ужесточение таможенного законодательства;  
подорожание сырья;  
пиратство, если речь о продукте интеллектуальной собственности.

**Результат обучения 5.3.(РО 5.3.)**

Участвовать в проведении анализа информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.

**Тема 5.3.1. Экономический анализ: сущность, виды, задачи и методы.**

1. Экономический анализ: сущность, содержание, предмет, цель и задачи.
2. Принципы экономического анализа.
3. Виды экономического анализа и их классификация.
4. Методы экономического анализа.



## **1 вопрос: Экономический анализ: сущность, содержание, предмет, цель и задачи.**

Анализ является связующим звеном между учётом на предприятии и принятием управленческих решений.

**Экономический анализ** - это метод исследования экономических процессов и явлений, метод познания закономерностей их развития, основанный на расчленении целого на составные части, и изучение их во всем многообразии связей и взаимозависимостей.

Экономический анализ изучает процессы расширенного воспроизводства происходящие на макро- и микроуровне. Экономический анализ на макроуровне исследует народно-хозяйственные процессы, а на микроуровне - экономический анализ исследует деятельность предприятий, объединений и их структурных единиц.

Содержание ЭА представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием финансово-хозяйственной деятельности субъекта. **Главной его целью** является глубокое, тщательное и комплексное исследование финансово-хозяйственной деятельности субъекта и на этой основе получение ответа на вопрос:

- какова её эффективность;
- каковы важнейшие пути укрепления финансовой устойчивости предприятия
- повышение его деловой активности.

**Основными задачами экономического анализа являются:**

- 1) выявление закономерностей и тенденций развития экономических явлений и процессов;
- 2) научное обоснование текущих и перспективных планов;
- 3) объективная оценка результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий и их подразделений;
- 4) поиск резервов повышения эффективности производства;
- 5) контроль за использованием производственных ресурсов, состояния техники, технологии, организации производства, труда и управления с точки зрения их влияния на общую эффективность и качество работы;
- 6) разработка мероприятий по улучшению использования ресурсов и ликвидации негативных явлений;
- 7) подготовка материалов для принятия управленческих решений.

Таким образом, экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и

обоснованием величин хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

**Предметом ЭА** является вся финансовая и хозяйственная деятельность предприятия.

**Объект**-это то, на что направлена познавательная деятельность. **Объектом** экономического анализа является производственно-хозяйственная деятельность предприятия и конечные производственно-финансовые результаты этой деятельности. Например, к объектам анализа относятся показатели производства и реализации продукции, ее себестоимости, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовых результатов деятельности, финансового состояния предприятия.

## **2 вопрос: Принципы экономического анализа.**

Принципы экономического анализа:

**1) анализ должен носить научный характер**, то есть он должен учитывать требования

основных экономических законов развития производства;

**2) анализ должен быть комплексным**, то есть охватывать все стороны деятельности

предприятия;

**3) необходимость соблюдения системного подхода к анализу.** Каждый изучаемый

объект должен рассматриваться как сложная динамическая система, изучение его должно осуществляться с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и соподчиненности отдельных его элементов;

**4) анализ должен быть объективным**, конкретным и точным; базироваться на достоверной, проверенной информации;

**5) анализ должен быть действенным**, то есть должен активно воздействовать на ход

деятельности предприятия и ее результаты, своевременное выявляя недостатки в работе;

**6) анализ должен быть оперативным.** Данный принцип предполагает быстрое и четкое

проведение анализа для принятия управленческих решений и претворения их в жизнь;

**7) демократизм анализа** предполагает участие в проведении анализа широкого круга

исполнителей;

**8) анализ должен проводиться систематически**, а не от случая к случаю;

**9) анализ должен быть эффективным,** то есть затраты на его проведение должны давать многократный эффект;

### **3 вопрос: Виды экономического анализа и их классификация.**

Классификация экономического анализа:

#### **1. По отраслевому признаку различают анализ:**

- **отраслевой** (промышленности, сельского хозяйства, строительства, торговли) – то есть учитывающий специфику деятельности отдельных отраслей народного хозяйства.

- **межотраслевой** – является теоретической и методической базой отраслевых методик анализа.

#### **2. По признаку времени различают анализ:**

- **перспективный** (предварительный, стратегический) – необходим для обоснования планов и управленческих решений; предполагает рассмотрение хозяйственной деятельности предприятия с позиции будущего.

Различают краткосрочный и долгосрочный перспективный анализ.

\* Краткосрочный анализ охватывает период до 1 года, используется для выработки тактической политики предприятия.

\* Долгосрочный анализ охватывает период свыше 1 года и используется для выработки стратегии предприятия.

- **последующий анализ** (ретроспективный, исторический, посмертный) используют для изучения тенденций развития предприятия, контроля за исполнением принятых планов и диагностики его состояния.

Различают **оперативный** и **итоговый** последующий анализ.

\* Оперативный анализ проводится непосредственно сразу после совершения хозяйственных операций или изменения ситуации за короткий отрезок времени (смену, сутки, декаду или неделю); его цель – оперативно выявить недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы.

\* Итоговый анализ проводится за отчетный период (месяц, квартал или год). При этом деятельность предприятия изучается комплексно и всесторонне по отчетным данным за соответствующий период.

#### **3. По пространственному признаку анализ делят на:**

- **внутрихозяйственный** – изучает деятельность только исследуемого предприятия и его структурных подразделений;

- **межхозяйственный**, когда сравниваются результаты деятельности двух и более предприятий.

#### **4. По аспектам исследования анализ охватывает различные сферы деятельности предприятия и делится на:**

- **финансовый** – изучение, диагностика и прогнозирование финансового состояния предприятия и выявление резервов повышения его устойчивости;
- **управленческий** – проводится с целью получения информации, необходимой для планирования, контроля и принятия оптимальных управленческих решений;
- **социально-экономический** – изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности;
- **экономико-статистический** – используется органами статистики для изучения массовых общественных явлений на уровне предприятия, отрасли, региона;
- **экономико-экологический** – исследование процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затрат на экологию;
- **маркетинговый** – изучение внешней среды функционирования предприятия (рынка сырья, сбыта готовой продукции, конкурентоспособность, спрос, предложение и т.п.);
- **инвестиционный** – оценка эффективности инновационной и инвестиционной деятельности предприятия;
- **функционально-стоимостный** – выявление ненужных функций объекта, предупреждение лишних затрат за счет ликвидации ненужных узлов, деталей, упрощения конструкций изделия, замены материалов и т.д.;
- **логистический** – исследование и оптимизация товарных потоков (поставщики сырья – предприятие – покупатели готовой продукции).

#### **5. По методике изучения объектов анализ бывает:**

- **сравнительный** (сопоставительный) – основан на качественных сравнительных характеристиках и экспертных оценках исследуемых явлений и процессов;
- **факторный** – исследование степени чувствительности экономических явлений к изменению различных факторов;
- **экспресс-анализ** – способ диагностики состояния экономики предприятия на основе типичных признаков, характерных для определенных экономических явлений; позволяет быстро установить характер происходящих процессов без проведения сложных расчетов;
- **фундаментальный** – углубленное комплексное исследование сущности изучаемых явлений с использованием математического аппарата и другого сложного инструментария;
- **маржинальный** – метод оценки и обоснования управленческих решений на основе причинно-следственных связей между объемом продаж, себестоимостью и прибылью.

#### **6. По субъектам (пользователям) анализа:**

- **внутренний** – проводится непосредственно на предприятии;

- **внешний** – проводится на основании финансовой отчетности поставщиками, покупателями, кредитными организациями, аудиторскими фирмами, судебно-правовыми органами, инвесторами, акционерами и т.п.

#### **7. По степени охвата изучаемых объектов:**

- **сплошной (комплексный)** – изучение и анализ всех без исключения объектов;
- **выборочный (локальный)** – анализ деятельности отдельных подразделений и центров ответственности;
- **тематический** – анализ отдельных вопросов, тем, показателей.

#### **4 вопрос: Методы экономического анализа.**

Экономический анализ базируется на всеобщем диалектическом методе познания, который исходит из того, что все явления и процессы необходимо рассматривать в постоянном движении, изменении и развитии. Ничто не стоит на месте, все течет, все изменяется. Каждую минуту происходят изменения в экономике предприятия, которые познаются в процессе сравнения. Необходимость постоянных сравнений – одна из характерных черт метода экономического анализа. Сравнения широко применяются в экономическом анализе: фактические результаты деятельности сравниваются с результатами прошлых лет, достижениями других предприятий, целевыми и прогнозными параметрами, нормативными данными. Каждый процесс, каждое явление, в соответствии с принципами диалектического метода необходимо рассматривать как единство и борьбу противоположностей, который предполагает необходимость изучения внутренних противоречий, положительных и отрицательных сторон каждого явления, каждого процесса. Например, научно-технический прогресс оказывает положительное влияние на повышение производительности труда и уровня рентабельности, но отрицательно воздействует на окружающую среду, загрязняя ее; происходит развитие гиподинамии.

В соответствии с принципом диалектического метода изучение хозяйственной деятельности предприятия должно проводиться с учетом всех взаимосвязей. Ни одно явление невозможно правильно понять, если его рассматривать изолированно. Например, внедрение новой техники увеличивает издержки производства, при этом растет производительность труда, что способствует экономии фонда оплаты труда и снижению себестоимости продукции. Следовательно, темпы роста производительности труда превысят темпы роста издержек на содержание и эксплуатацию новой техники, при этом себестоимость продукции будет снижаться, и наоборот.

Экономический анализ призван устанавливать причинно-следственные связи и дает им количественную характеристику, то есть обеспечивает измерение влияния факторов на результаты деятельности, что повышает уровень аналитических исследований.

Причинные связи можно изучить и измерить методом индукции и дедукции. С помощью индукции исследование ведется от частного к общему, от частных фактов к обобщениям, от причин к результатам; применяется для комплексной оценки чувствительности всех показателей к изменению отдельных факторов. С помощью дедукции исследование осуществляется от общего к частному, от результатов к причинам; исследует весь комплекс факторов, формирующих исследуемый результативный показатель.

Каждое экономическое явление, каждый процесс надо рассматривать как систему или совокупность многих взаимосвязанных элементов, каждый из которых вносит свой вклад в ее развитие. Любое воздействие на один из элементов системы отражается и на других ее элементах. Поэтому необходим системный подход к изучению объектов анализа.

Системный подход позволяет более глубоко изучить объект анализа, получить более полное и целостное представление о нем, выявить причинно-следственные связи между отдельными частями этого объекта.

В анализе используется ситуационный подход, согласно которому основу управления составляет ситуация, которой надо управлять с целью предупреждения кризисных явлений. Чтобы принять правильное решение, необходимо оценить сложившуюся ситуацию и спрогнозировать ее развитие в перспективе. В современных условиях ситуационный подход является одним из перспективных направлений развития методики экономического анализа.

### **Характерные особенности метода экономического анализа**

Методика – совокупность способов и правил наиболее целесообразного выполнения аналитического исследования.

Общая методика используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных отраслях экономики. Частные методики конкретизируют общую методику применительно к определенным отраслям экономики, типам производства, объектам исследования.

Методика экономического анализа – указания по проведению аналитического исследования:

- указания по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
- описание способов исследования изучаемых объектов;
- указания по организации анализа, его методическому, техническому и информационному обеспечению;

- рекомендации по оформлению результатов анализа.

Технология анализа – это последовательность выполнения аналитической работы.

Способы исследования – методический инструментарий анализа.

Этапы комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия:

- уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы;

- разрабатывается система показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа;

- осуществляется сбор информации для анализа, проверяется точность, достоверность, сопоставимость;

- проводится сравнение фактических результатов с показателями плана, нормами, стандартами, данными прошлых лет; достижениями ведущих предприятий; среднеотраслевыми данными, устанавливаются тенденции и темпы развития предприятия, его рейтинг, положение на финансовом и товарном рынках, выявляются проблемы, которые требуют разработки мероприятий по их устранению;

- определяются факторы и их влияние на результаты деятельности предприятия в прошлом и в перспективе, выявляются неиспользованные резервы и производится оценка достигнутых результатов;

- рассматриваются возможные сценарии развития предприятия в сложившейся ситуации, оцениваются имеющиеся резервы повышения эффективности работы предприятия на основе изучения инноваций;

- подготавливаются рекомендации по принятию стратегических и тактических управленческих решений, направленных на достижение поставленных целей.

Важнейшим элементом методики экономического анализа являются технические приемы и способы (инструментарий анализа), которые используются на различных этапах аналитического исследования. Среди них традиционные способы, применяемые для обработки и изучения информации (сравнение, графический, балансовый, средних и относительных величин, аналитических группировок, финансовых вычислений, эвристические методы решения экономических задач). Для изучения влияния факторов на результаты деятельности и подсчета резервов применяются способы детерминированного и стохастического факторного анализа, методы оптимизационного решения экономических задач.

В экономическом анализе используются экономико-математические методы, указанные в таблице.

Таблица 1 – Экономико-математические методы, используемые в экономическом анализе

Раздел математики	Методы	Назначение
Элементарная математика	Пропорции, балансовые уравнения	Для решения традиционных экономических задач: обоснование потребностей в ресурсах, учет затрат на производство, обоснование планов, проектов, балансовые расчеты
Математический анализ	Дифференциальное и интегральное, вариационное исчисление	Для решения задач оптимизации
Математическая статистика	Индексы, корреляционный анализ, ряды динамики	Для решения экономических задач, в которых исследуемые факторы носят вероятностный характер
Эконометрия	Производственные функции, межотраслевой баланс, факторный анализ	Для решения экономических задач, условие которых можно схематически представить в виде шахматной схемы, отразить взаимосвязи между изучаемыми явлениями
Математическое программирование	Линейное, нелинейное, динамическое программирование	Для решения задач оптимизации производственно-хозяйственной деятельности при ограничении на производственные ресурсы
Исследование операций	Управление запасами, теория расписаний, сетевое планирование, методы теории массового обслуживания, системный анализ	Для решения задач, характеризующих определенные действия в экономической системе, и выбора оптимального варианта решения из совокупности альтернативных вариантов
Эвристические методы	Неформальные методы, знания, опыт, интуиция	Для решения задач, характеризующихся неформальной постановкой задачи

Применение тех или иных способов экономического анализа зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования. Совершенствование инструментария экономического анализа имеет очень большое значение и является основой



успеха и эффективности аналитической работы. Использование математических методов исследования позволяют исследовать более обширный комплекс факторов, определяющих результаты деятельности предприятия, повышают точность вычислений. Благодаря им можно решать многомерные и оптимизационные задачи, создающие основу для принятия научно обоснованных управленческих решений.

### **Тема 5.3.2. Организация аналитической работы и информационная база для анализа.**

Организация аналитической работы на предприятии способствует своевременному выявлению имеющихся на предприятии и в его подразделениях резервов и нахождению путей их реализации.

Все это требует систематического проведения анализа в определенной последовательности и повышения его оперативности.

Успешное выполнение аналитической работы зависит от детального планирования и соблюдения правильной последовательности проведения этой работы.

**Этапы проведения анализа** производственной и хозяйственной деятельности:

#### 1. Составление плана аналитической работы:

- определение темы анализа и направлений использования его результатов;
- разработка программы, календарного плана и распределение работы между исполнителями;
- определение источников информации, восполнение ее недостатка;
- разработка макетов, аналитических таблиц, методики их заполнения, способов обработки материалов, формирование результатов анализа.

#### 2. Подготовка материалов для анализа:

- подбор имеющейся информации, создание дополнительных источников;
- проверка достоверности информации;
- аналитическая обработка информации.

#### 3. Предварительные оценки (характеристики):

- выполнение изучаемых показателей за текущий период;
- изменение показателей по сравнению с показателями в предшествующем периоде;
- степени использования ресурсов.

#### 4. Анализ причин динамических изменений и отклонений от базы:

- определения круга взаимодействующих факторов и их группировки;
- раскрытие связей и зависимостей между факторами;
- элиминирование влияния факторов, не зависящих от изучаемого объекта;

- количественное измерение влияния факторов;
- оценка ущерба от отрицательного влияния факторов;
- выявление неиспользованных резервов.

#### 5. Итоговая оценка и сводный подсчет резервов:

- выводы по результатам анализа, итоговая оценка;
- сводный подсчет резервов и рекомендации по их использованию.

По степени охвата изучаемых явлений и процессов анализ может быть **полный (общий)** и **частичный (локальный)**.

**При полном анализе** изучают все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений. Обычно полный анализ приурочивается к отдельным отчетным периодам (квартал, год).

**При частичном анализе** изучаются отдельные подразделения предприятия или отдельные стороны деятельности предприятия. *Например, проводится анализ реализации продукции, себестоимости продукции, производительности труда, использования производственной мощности, использования сырья и т.д.*

**При частичном анализе** может применяться целевое (выборочное) изучение отдельных показателей.

*Например, вместо изучения себестоимости продукции в целом анализу подвергаются только цеховые или общезаводские расходы или себестоимость отдельных видов продукции.*

По периодичности проведения анализ может быть **ежедневным, месячным, квартальным и годовым**.

Круг изучаемых показателей определяется временем проведения анализа.

*Так, например **текущий ежедневный анализ** ограничивается небольшим числом показателей:*

- \*объем выпуска и реализации продукции,
- \* номенклатура и ассортимент продукции,
- \* качество продукции,
- \*отклонение от норм затрат на производство по заработной плате, материалам и цеховым расходам от плана.

Учет ведется ежедневно нарастающим итогом с начала месяца.

**Ежедневный анализ позволяет своевременно, чтобы активно воздействовать на ход производства.**

Эффективность аналитической работы находится в непосредственной зависимости от своевременного выявления резервов и проведения соответствующих мероприятий по их мобилизации.

Достижение оперативности и углубление анализа возможны при более широком применении счетно-вычислительных машин, ЭВМ и использования экономико-математических и статистических методов, компьютерной техники.

Анализ работы предприятия осуществляется экономическими службами при широком привлечении инженерно-технических работников.

Организационные формы анализа хозяйственной деятельности предприятия определяются составом аппарата и техническим уровнем управления.

**На крупных промышленных предприятиях деятельностью всех экономических служб управляет главный экономист, который является заместителем директора по экономическим вопросам.** Он организует всю экономическую работу на предприятии, в том числе и по анализу хозяйственной деятельности. В его подчинении находятся: лаборатория экономики и организации производства, планово-экономический отдел, отделы труда и заработной платы, бухгалтерского учета, финансовый и т.д. В отдельное структурное подразделение может быть выделен отдел или группа экономического анализа.

**На средних и мелких предприятиях возглавляет аналитическую работу начальник планового отдела или главный бухгалтер.** Для координации аналитической работы могут создаваться также технико-экономические советы, в состав которых входят руководители всех отделов и служб предприятия.

Экономический анализ входит в обязанности не только работников экономических служб, но и технических отделов (главного механика, энергетика, технолога, новой техники и др.). Им занимаются также цеховые службы, руководители бригад, участков и т.д. Только общими усилиями совместной работы можно комплексно исследовать поставленную проблему и найти наиболее оптимальный вариант ее решения.

#### **Примерная схема распределения функций анализа хозяйственной деятельности:**

***Производственный отдел*** анализирует выполнение плана выпуска продукции по объему и ассортименту, ритмичность работы, повышение качества продукции, внедрение новой техники и технологии, комплексной механизации и автоматизации производства, работу оборудования, расход ресурсов, длительность технологического цикла, комплектность выпуска продукции, общий технический и организационный уровень производства.

***Отдел главного механика и энергетика*** изучает состояние эксплуатации машин и оборудования, выполнение планов-графиков ремонта и модернизации оборудования, качество и себестоимость ремонтов, полноту использования оборудования и производственных мощностей, рациональность потребления энергоресурсов.

***Отдел технического контроля*** анализирует качество сырья и готовой продукции, брак и потери от брака, мероприятия по сокращению брака,

повышению качества продукции, соблюдению технологической дисциплины и т.д.

**Отдел снабжения** контролирует своевременность и качество материально-технического обеспечения производства, выполнение плана поставок по объему, номенклатуре, срокам, качеству, состояние и сохранность складских запасов, соблюдение норм отпуска материалов, транспортно-заготовительные расходы и др.

**Отдел сбыта** изучает выполнение договорных обязательств и планов поставок продукции потребителям по объему, качеству, срокам, номенклатуре, состояние складских запасов и сохранность готовой продукции.

**Отдел труда и заработной платы** анализирует уровень организации труда, выполнение плана мероприятий по повышению его уровня, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами по категориям и профессиям, уровень производительности труда, использования фонда рабочего времени и фонда зарплаты.

**Отдел бухгалтерского учета и отчетности** (бухгалтерия) анализирует выполнение сметы затрат на производство, себестоимость продукции, выполнение плана прибыли и ее использование, финансовое состояние, платежеспособность предприятия и т.п.

**Планово-экономический отдел** или **отдел экономического анализа** осуществляет составление плана аналитической работы и контроль за его выполнением, организует и обобщает результаты анализа хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений, разрабатывает мероприятия по итогам анализа.

В настоящее время во многих крупных предприятиях организованы специальные лаборатории и бюро экономического анализа.

На крупных предприятиях введены должности главных экономистов, которые занимаются анализом производственной и хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

К аналитической работе привлекается большой круг работников предприятий на общественных началах.

Такая совместная работа по проведению анализа позволяет обеспечить его комплексность и главное более квалифицированно, глубже изучить хозяйственную деятельность, ее результаты, полнее выявить неиспользованные резервы.

Периодически *вышестоящими органами управления* предприятия проводится анализ экономики предприятия. Специалисты этих органов могут проводить комплексный анализ хозяйственной деятельности и изучать отдельные

предприятия. По результатам этого анализа органы управления могут в некоторой степени изменять экономические условия деятельности предприятия.

**Вневедомственный анализ** хозяйственной деятельности выполняется статистическими, финансовыми органами, налоговыми инспекциями, аудиторскими фирмами банками, инвесторами, научно-исследовательскими институтами и т.д. *Статистические органы, например, обобщают и анализируют статистическую отчетность и результаты представляют в соответствующие министерства и ведомства для практического использования.*

Налоговые инспекции анализируют выполнение предприятиями планов по прибыли, по отчислению налогов в государственный бюджет, ведут контроль за рациональным использованием материальных и финансовых ресурсов. **Банки и другие инвесторы изучают финансовое положение предприятия, его платежеспособность, кредитоспособность, эффективность использования кредитов и др.**

Предприятия могут пользоваться также услугами специалистов аудиторских и консультационных фирм.

Использование всех форм внутрихозяйственного, ведомственного, вневедомственного и общественного контроля и анализа создает возможности для всестороннего изучения хозяйственной деятельности предприятия и наиболее полного поиска резервов повышения эффективности производства.

Важным условием, от которого зависит действенность, и эффективность анализа хозяйственной деятельности является планомерный характер его проведения. Только в том случае, когда аналитическое исследование каждого отдельного вопроса хозяйственной деятельности будет иметь определенный смысл, цель и место в системе изучения и управления предприятием, анализ сможет приобрести существенную ценность для практики хозяйствования. Поэтому на каждом предприятии вся работа по проведению анализа должна планироваться.

**На практике могут составлять следующие планы:**

- комплексный план аналитической работы предприятия;
- тематические планы.

***Комплексный план*** обычно составляется на один год. Разрабатывает его специалист, которому на предприятии поручено руководство аналитической работой в целом. Этот план по содержанию представляет собой календарное расписание отдельных аналитических исследований. В нем, кроме целей и задач анализа, перечисляются вопросы, которые должны быть исследованы на протяжении года, определяется время для изучения каждого вопроса, субъекты анализа, дается схема аналитического документооборота, срок и адрес поступления каждого документа, его содержание.

При разработке плана обязательно должна учитываться периодичность изучения важных проблемных вопросов, преемственность анализа за отдельные периоды времени.

В комплексном плане также должны быть предусмотрены источники информации, которые могут использоваться при анализе, технические средства проведения анализа. Например, при проведении исследования на ПЭВМ должна быть определена программа, по которой будет проводиться анализ. По результатам анализа разрабатываются предложения, направленные на улучшение результатов хозяйственной деятельности. Поэтому комплексный план должен предусматривать и организацию проведения контроля за выполнением этих мероприятий.

**Тематические**-это планы проведения анализа по комплексным вопросам, которые требуют углубленного изучения. В них рассматриваются объекты, субъекты, этапы, сроки проведения анализа, его исполнители и др.

**Контроль за выполнением планов анализа** ведет заместитель руководителя предприятия по экономическим вопросам или лицо, на которое возложены обязанности по управлению анализом в целом.

### Тема 5.3.3. Экономическая информация в организациях.

1. Виды экономической информации.
2. Раскрытие экономической информации.
3. Финансовая отчетность как способ раскрытия экономической информации.

#### **1 вопрос: Виды экономической информации.**

Анализ хозяйственной деятельности организаций проводится путем изучения экономической информации, в которой находят отражение различные стороны функционирования этих организаций.

Информация, которая применяется в анализе, может быть подразделена на три основные вида:

- плановая информация;
- учетная информация;
- внеучетная (прочая) информация.

*К плановой информации* относятся все виды плановых и нормативных данных: бизнес-планы, сметы, проектные задания, нормы расходования отдельных видов производственных ресурсов и др.

*К учетной информации*, представляющей собой самый важный вид экономической информации, используемой при анализе деятельности организаций, относятся данные всех видов учета и отчетности:

бухгалтерского учета и отчетности, статистического учета и отчетности, оперативного (оперативно — технического) учета и отчетности. Кроме того сюда следует отнести выборочные учетные данные.

*К внеучётной информации* относятся законодательные акты, нормативные документы, которыми организация должна руководствоваться осуществляя свою деятельность, а также хозяйственно-правовые документы (договоры, рекламации, решения суда и арбитража), аудиторские заключения, акты ревизий и различная научно-техническая информация, протоколы различных собраний и совещаний, материалы, содержащие сведения о передовом опыте работы, о деятельности организаций — конкурентов, техническая и технологическая документация, данные хронометража отдельных производственных операций, фотографии рабочего дня, переписка данной организации с другими организациями, а также какие-либо устные сведения, полученные от работников данной организации или других организаций, и др.

Изо всех видов учетной информации важнейшими являются данные бухгалтерского учета и отчетности экономический анализ в свое время возник как наука о бухгалтерском балансе, то есть как балансоведение.

В настоящее время анализ хозяйственной деятельности организации проводится по сведениям ее бухгалтерии. Таким образом, можно сказать, что экономический анализ завершает цикл учетно-аналитических работ в данной организации.

Данные бухгалтерского учета являются более полными, точными и достоверными по сравнению с другими видами учета, группировки.

Учетная бухгалтерская информация содержится в детализированном виде в бухгалтерских документах (первичных и сводных), в учетных регистрах (журналах-ордерах, ведомостях, машинограммах, видеограммах). В обобщенном виде эта информация отражается в сводном учетном регистре — Главной книге, а также в бухгалтерской отчетности.

Анализ учетной бухгалтерской информации дает возможность оценивать финансово-хозяйственную деятельность организации, выполнение бизнес планов, а также изыскивать резервы повышения эффективности этой деятельности.

Изо всей бухгалтерской информации наибольшее значение имеет бухгалтерская (финансовая) отчетность, содержащая обобщенные сведения об имущественно-финансовом состоянии организации, ее текущей деятельности и о результатах этой деятельности.

Бухгалтерская отчетность должна включать информацию о финансовых результатах (прибылях и убытках) за отчетный период и о финансовом положении анализируемой организации как на начало, так и на конец отчетного периода.

Формы этой отчетности ежегодно пересматриваются и утверждаются Министерством Финансов РК.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность включает в себя следующие отчетные формы:

- Ф. №1 «Бухгалтерский баланс»;
- Ф. №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- Ф. №3 «Отчет об изменениях капитала»;
- Ф. №4 «Отчет о движении денежных средств»;
- Ф. №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»;
- Ф. №6 «Отчет о целевом использовании средств».

Бухгалтерская отчетность составляется на русском языке в валюте Республики Казахстан. Эти правила должны соблюдаться в отношении организаций всех форм собственности, в том числе и с участием иностранного капитала.

Различают годовую и периодическую (квартальную) бухгалтерскую отчетность.

*К годовому отчету* прилагается пояснительная записка. Она содержит дополнительную информацию, не включаемую в формы отчетности, расшифровку отдельных показателей отчетности, а также анализ годового отчета.

*Периодическая (квартальная) отчетность* включает в себя две отчетные формы:

- Ф. №1 «Бухгалтерский баланс»;
- Ф. №2 «Отчет о прибылях и убытках».

При проведении экономического анализа, наряду с формами бухгалтерской отчетности, используются также и формы статистической отчетности. Основными из этих форм являются следующие:

- Ф. №1-П «Отчет по продукции»;
- Ф. №1-Т «Отчет по труду»;
- Ф. №5-3 «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации);
- Ф. №7 «Отчет о запасах неустановленного оборудования»;
- Ф. №11 «Отчет о наличии и движении основных средств»;
- Ф. №БМ «Баланс производственной мощности».

Учетная информация включает в себя также, сведения, предоставляемые оперативным учетом и отчетностью.

Оперативный учет и отчетность как правило, используется на отдельных участках деятельности организаций. Этот вид учета и отчетности дает возможность быстрее, по сравнению с бухгалтерской и статистической информацией обеспечивать аналитиков необходимыми сведениями.

Рационально организованный оперативно-технический учет позволяет иметь и использовать ежедневную информацию о хозяйственных явлениях. Это повышает уровень оперативности, а следовательно, и эффективности проводимого



экономического анализа, позволяет своевременно принимать меры по улучшению деятельности организаций.

К учетной информации относятся также выборочные учетные данные. Они представляют собой информацию, полученную в результате специальных наблюдений, выборок и проверок.

## **2 вопрос: Раскрытие экономической информации.**

Способы раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности напрямую зависят от существенности количественной и качественной оценки показателей.

Стоимостная (количественная) оценка существенности показателя, подлежащего обособленному раскрытию в бухгалтерской отчетности, может базироваться на уровне 5%. В этом случае существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный период составляет не менее 5%. Количественная оценка существенности показателей отчетности может находиться и на другом уровне. Это организация должна решить самостоятельно. При определении стоимостной оценки показателя с точки зрения его существенности организация должна не только установить величину процента, которой собирается воспользоваться, но и разъяснить, что предполагается понимать под «общим итогом соответствующих данных». Количественную оценку показателя существенности можно применять как к валюте баланса, так и к отдельной статье отчетности. Количественная оценка существенности показателя для бухгалтерского баланса или отчета о прибылях и убытках и приложений к ним может отличаться. То есть уровень существенности для раскрываемой информации в формах № 3-6 может быть ниже (выше), чем для бухгалтерского баланса (отчета о прибылях и убытках).

Но в этом случае организация должна обосновать свой способ определения уровня существенности. Представители Минфина России в устных разъяснениях указывают на то, что организация вправе определять различные количественные оценки уровня существенности для различных видов активов и обязательств, но при условии соответствующей мотивации.

Качественная оценка существенности информации, подлежащей обособленному раскрытию в бухгалтерской отчетности, базируется на влиянии характера того или иного показателя на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. В зависимости от ряда факторов характер показателя может быть определяющим независимо от его количественной оценки. Если показатель несущественный с точки зрения его стоимостной оценки, то стоит подумать над его качественной составляющей. В некоторых случаях несущественный по стоимостной оценке показатель может оказывать

существенное влияние на принятие решений пользователями бухгалтерской Состав информации, подлежащей раскрытию в бухгалтерской отчетности, приведен в каждом из ПБУ. Организация с учетом характера и конкретных обстоятельств возникновения того и или иного показателя определяет необходимость и порядок его отражения в отчетности.

ПБУ 4/99 и приказ Минфина России № 67н дают организациям право приводить общей суммой в бухгалтерском балансе или отчете о прибылях и убытках те показатели, которые являются несущественными для оценки финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности. Вместе с тем бухгалтеру следует обратить внимание на классификацию показателей баланса и формы № 2, приведенную в пунктах 20 и 23 ПБУ 4/99.

На наш взгляд, при составлении отчетности организация должна придерживаться этой классификации. Даже при небольшой стоимостной оценке показателя бухгалтер должен оценивать его качественную характеристику. Например, некорректно суммировать в составе одного показателя данные:

- о краткосрочной и долгосрочной задолженности;
- об основных средствах, используемых как средства труда и об имуществе, приобретенном в качестве доходных вложений в материальные ценности;
- о долгосрочных и краткосрочных вложениях;
- об основных средствах и нематериальных активах;
- о налоговых активах и прочих внеоборотных активах;
- о налоговых обязательствах и об иной кредиторской задолженности;
- о процентах к получению и операционных доходах;
- о прочих операционных и чрезвычайных расходах.

При составлении отчетности организация должна раскрыть следующую информацию с учетом ее существенности:

- об изменениях в учетной политике, оказавших или способных оказать заметное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовых вложений;
- об операциях в иностранной валюте;
- о материально производственных запасах;
- об основных средствах;
- о доходах и расходах;
- о последствиях событий после отчетной даты;
- о последствиях условных фактов хозяйственной деятельности;
- о раскрытии информации о структуре капитала, распределении и

использовании чистой прибыли;

- об активах, обязательствах;
- об аффилированных лицах;
- о сегментировании деятельности.

Порядок раскрытия данной информации организация определяет самостоятельно. Часть информации можно раскрыть в отчетности (формы № 1 и № 2), в пояснениях к отчетности (формы № 3, № 4 и № 5 и пояснительная записка).

Важное значение имеет раскрытие в составе отчетности информации по осуществлению видов деятельности, подверженных рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей по другим товарам (работам, услугам) или однородным группам товаров, а также по осуществлению деятельности в различных географических регионах.

Для представления этой информации организация должна определить перечень отчетных сегментов, по которым раскрывается информация. При этом она исходит из качественной оценки существенности информации, подлежащей раскрытию.

Бухгалтерский баланс - важнейший источник информации о финансовом положении организации за отчетный период. Он позволяет определить состав и структуру имущества организации, мобильность и оборачиваемость оборотных средств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, конечный финансовый результат (прибыль или убыток).

Отчет о прибылях и убытках - является важнейшим источником информации для анализа показателей рентабельности активов предприятия, рентабельности реализованной продукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и других показателей.

Форма № 3 "Отчет о движении капитала" показывает структуру собственного капитала предприятия, представленную в динамике за ряд временных периодов. По каждому элементу собственного капитала в ней отражены данные об остатке на начало года, пополнении источника собственных средств, его расходовании и остатке на конец года.

Форма № 4 "Отчет о движении денежных средств" отражает остатки денежных средств на начало года и конец отчетного периода, а также потоки денежных средств (поступления и расходование) в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Данный отчет позволяет получить информацию о величине поступлений финансовых ресурсов в данном интервале анализа и об источниках их образования, а также о суммах и направлениях использования денежных средств

предприятия.

Формы № 3 и № 4 дополняют бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, позволяют раскрыть факторы, определившие изменение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, помогают построить прогнозы на предстоящий период на основе экстраполяции действовавших тенденций с учетом новых условий.

### **3 вопрос: Финансовая отчетность как способ раскрытия экономической информации.**

Финансовая отчетность — совокупность показателей учёта, отражённых в форме определённых таблиц и характеризующих движение имущества, обязательств и финансовое положение компании за отчётный период. Финансовая отчетность представляет собой систему данных о финансовом положении компании, финансовых результатах её деятельности и изменениях в её финансовом положении и составляется на основе данных бухгалтерского учёта.

Существует четыре главных вида финансовой отчетности:

1. бухгалтерский баланс группирует активы и пассивы компании в денежном выражении;
2. отчет о прибылях и убытках содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчётной даты;
3. отчет об изменениях капитала раскрывает информацию о движении уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала, а также информацию об изменениях величины нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) организации;
4. отчет о движении денежных средств показывает разницу между притоком и оттоком денежных средств за определённый отчётный период.

Информация о хозяйственных операциях, произведенных экономическим субъектом за определённый период времени, обобщается в соответствующих учетных регистрах и из них переносится в сгруппированном виде в бухгалтерскую (финансовую) отчетность. В системе нормативного регулирования учета бухгалтерская отчетность рассматривается как система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период. В свою очередь, отчетный период — это период, за который организация должна составлять бухгалтерскую отчетность.

Бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственно-финансовой деятельности, подготовленная по установленным

формам на основе учетной информации. Принцип составления и публикации бухгалтерской отчетности является одним из определяющих принципов, положенных в основу методологии бухгалтерского учета. Значение отчетности – в ее достоверности, целостности, своевременности, простоте, проверяемости, сравниваемости, экономичности, соблюдения строго установленных процедур оформления и публичности.

Анализ финансовой отчетности заключается в применении аналитических инструментов и методов к показателям финансовых документов с целью выявления существенных связей и характеристик, необходимых для принятия какого-либо решения. Главное, анализ финансовой отчетности позволяет в меньшей степени полагаться на догадки, предчувствия и интуицию, уменьшить неизбежную неопределенность, которая присутствует в любом процессе принятия решения. Анализ финансовой отчетности не устраняет потребности в деловом чутье, но создает прочную и систематическую основу для его рационального применения. Процесс проведения анализа финансовой отчетности описывается по-разному в зависимости от поставленной задачи. Он может быть использован в качестве инструмента предварительной проверки при выборе направления инвестирования или возможных вариантов слияния предприятий. Он также может выступать как инструмент прогнозирования будущих финансовых условий и результатов. Анализ финансовой отчетности применим и для выявления проблем управления производственной деятельностью. Он может служить для оценки деятельности руководства компании. В зависимости от целей проводимого анализа, внимание концентрируют на соответствующий вид финансового анализа. Так например, для кредиторов наиболее важными являются показатели ликвидности компании, для акционеров - показатели рентабельности, для профсоюзных аналитиков - расходы на оплату труда, объем и эффективность капитальных затрат, государственных служащих - правильность выплаты налогов и т.д.

Группировка финансовых показателей сделана с учетом ответа на основные вопросы финансового анализа:

1. Расчет показателей ликвидности - финансовая устойчивость в краткосрочной перспективе (в пределах года).
2. Показатели платежеспособности - финансовая устойчивость в долгосрочной перспективе.
3. Показатели рентабельности - эффективность работы компании.
4. Оборачиваемость - интенсивность использования финансовых ресурсов. Количество финансовых коэффициентов, которые можно рассчитать, по данным, предоставленным в финансовой отчетности, очень

велико, но в данной методике будут рассчитываться только основные, т.к. на практике оказывается достаточным использование относительно небольшого числа показателей для того, чтобы верно оценить финансовое состояние компании. Следует также признать, что у многих коэффициентов важные составляющие совпадают с составляющими других коэффициентов и, таким образом, на них влияют одни и те же факторы.

#### **Тема 5.3.4. Информационное обеспечение экономического анализа. Классификация источников экономической информации.**

1. Информационное обеспечение экономического анализа.
2. Классификация источников экономической информации.

**1 вопрос:** Экономический анализ базируется на системе экономической информации, которая лежит в основе оптимизации управленческих решений. К организации информационного обеспечения экономического анализа предъявляется ряд требований:

1. **аналитичность** (способность информации независимо от источников поступления соответствовать потребностям экономического анализа);
2. **объективность** (достоверное отражение исследуемых явлений и процессов);
3. **оперативность** (своевременное поступление информации);
4. **единство** (отсутствие дублирования источников информации);
5. **рациональность** (минимальные затраты на сбор, хранение и использование данных);
6. **сопоставимость** по предмету, объекту исследования, периоду времени, методологии исчисления показателей и другим признакам.

Источники данных для экономического анализа:

1. **плановые** – все типы планов, разработанные для организации (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), нормативные материалы, сметы;
2. **учетные** – данные, которые содержит документация бухгалтерского, статистического и оперативного учета, финансовой отчетности. Ведущую роль в информационном обеспечении анализа играет бухгалтерский учет и отчетность, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы и их результаты;
3. **внеучетные** – документы, регулирующие хозяйственную деятельность предприятия, а также данные, не перечисленные выше. В их число входят: официальные документы (законы РФ, указы президента, постановления правительства, акты ревизий и проверок, распоряжения руководителей организаций); хозяйственно-правовые документы (договоры,

соглашения, решения судебных органов); материалы передового опыта (периодические издания, СМИ); техническая и технологическая документация; материалы специальных исследований состояния производства на отдельных рабочих участках (хронометраж, анкетный опрос); устная информация и пр.

Информация делится:

1. по отношению к предмету исследования – **основную, вспомогательную**;
2. по периодичности поступления – **регулярную** и **эпизодическую** (формируется по мере надобности, например информация о новом конкуренте);
3. по отношению к процессу обработки информации – **первичную** (данные первичного учета, инвентаризаций, обследований) и **вторичную** (отчетность, конъюнктурные обзоры);
4. по отношению к объекту – **внутреннюю** (данные бухгалтерского учета, нормативные документы, разработанные для организации) и **внешнюю** (данные статистических сборников, конференций).

Главный этап информационного обеспечения экономического анализа – подготовка информации, которая включает проверку данных, обеспечение их сопоставимости, упрощение информации. Информация, собранная для анализа, должна быть проверена. Проверка проводится с двух сторон:

1. полнота информации, правильность оформления, арифметических подсчетов, сопоставимость показателей. Данная проверка носит технический характер;
2. проверка данных по существу (насколько информация соответствует действительности).

Средства проверки – логическое осмысление данных, проверка взаимосогласованности, обоснованности показателей.

Разработка экономической политики во всех аспектах требует надежного информационного фундамента. Как было сказано ранее, экономический анализ занимает промежуточное место между сбором информации и принятием управленческих решений. Поэтому комплексность, глубина и эффективность экономического анализа зависят от объема и качества информации, используемой при его проведении.

К экономической информации предъявляются определенные требования, в частности, информация должна быть достоверной, полной, своевременной.

Создание рационального потока информации основывается на следующих принципах:

- 1) выявление информационной потребности и способов ее удовлетворения; 2) объективность информации;
- 3) единство информации, поступающей из различных источников;
- 4) оперативность информации;

5) использование первичной информации для разработки производных показателей, для целей планирования и управления.

Информационная система организации состоит из четырех элементов: 1. Внутренняя система учета и отчетности (характеризует объем, состав, структуру, качество произведенной продукции, издержки обращения по статьям затрат, потери материальных ресурсов, рабочего времени и т.д.).

2. Внешняя (разведывательная) система маркетинговой информации (характеризует состояние рынка, среднерыночные цены, спрос покупателей). 3. Маркетинговые наблюдения и результаты маркетингового анализа (анализ причин резкого падения объема продаж или роста отдельных групп товаров или услуг).

4. Система поддержки маркетинговых решений (информация для принятия управленческих решений, полученная в результате применения экономико-математических методов).

## **2 вопрос: Классификация экономической информации.**

Информация может быть классифицирована по различным признакам:

*По признаку организации:* - Систематизированная; - Несистематизированная

*По характеру носителя:* - Документированная; - Недокументированная

*По отношению к органу управления:* - Внутренняя; Внешняя (Входная Выходная)

*По функциям управления:* - Плановая; - Нормативная; - Ожидаемая;

- Бухгалтерская; - Статистическая; - Оперативно-техническая

*По направленности:* - Горизонтальные потоки; - Вертикальные потоки(

Восходящая Нисходящая)

## **Классификация экономической информации в зависимости от поставленных целей и задач воздействия на управляемый объект**

Признак классификации	Виды информации
Изменяемость	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Постоянная (условно-постоянная)</li> <li>• Переменная</li> </ul>
Насыщенность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаточная</li> <li>• Достаточная</li> <li>• Избыточная</li> </ul>
Полезность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Полезная</li> <li>• Бесплезная</li> </ul>
Способ изображения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Текстовая</li> <li>• Графическая</li> <li>• Мультимедиа</li> </ul>
Функциональное назначение	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Плановая</li> <li>• Нормативная</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Учетная</li> <li>• Отчетная</li> </ul>
Отношение к процессу обработки данных	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обрабатываемая</li> <li>• Необрабатываемая</li> </ul>
Степень обработки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Первичная</li> <li>• Промежуточная</li> <li>• Результатная</li> </ul>
Отношение к управляемому объекту	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Внутренняя</li> <li>• Внешняя</li> <li>• Входящая</li> <li>• Исходящая</li> </ul>
Объем необходимых сведений для управления экономикой организации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Комплексная</li> <li>• Тематическая</li> </ul>
Носитель данных (информации)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нецифровая</li> <li>• Цифровая</li> </ul>
Форма представления	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Документированная (на материальном носителе)</li> <li>• Недокументированная</li> </ul>

Рассмотрим один из группировочных признаков, объединяющих информацию в четыре группы:

1. Планово-учетная информация (данные бухгалтерского учета и отчетности, статистического учета и отчетности, оперативного учета, выборочные учетные данные).
2. Внеучетная информация (материалы ревизий, внутреннего и внешнего аудита, материалы лабораторного и врачебно-санитарного контроля, материалы проверок налоговых органов, материалы из средств массовой информации).
3. Законодательно-нормативные материалы.
4. Деловая информация (результаты факторного анализа, аналитические таблицы и т.д.).

В более широком смысле информационное обеспечение экономического анализа можно разделить на три большие группы : 1) данные бухгалтерского учета. В данную группу входят как данные бухгалтерской отчетности, которая для публичных организаций является открытой информацией, так и данные управленческого учета, которые более подробно раскрывают бухгалтерскую

отчетность, однако являются конфиденциальной информацией для внешних пользователей;

2) нормативно-правовые акты, регламентирующие проведение экономического анализа, которые содержат не только общую методику проведения анализа, но и учитывают специфику отдельных отраслей, в которых функционируют организации (например, сельскохозяйственная, строительная и т.д.), регламентируют ведение бухгалтерского учета и деятельность организаций в целом;

3) статистическая информация, формируемая на макро-, мезо- и микроуровнях. Потребность в определенном виде информации зависит от объекта исследования, целей и задач анализа, периода анализа, отраслевой принадлежности организации и т.д. Чем больше и глубже аналитическая информация, тем достовернее результаты анализа, обоснованнее выводы и предложенные мероприятия по управлению финансово-хозяйственной деятельностью организации.

Экономическая информация содержит систему показателей, всесторонне характеризующую хозяйственную деятельность анализируемых организаций, и включает в себя стоимостные, натуральные, количественные, качественные, условно-натуральные, удельные показатели.

Стоимостные показатели наиболее распространены в экономическом анализе и имеют денежное выражение. Все показатели, содержащиеся в бухгалтерской отчетности, являются стоимостными, например, прибыль, выручка, активы, собственный капитал и др.

Натуральные показатели используются в плановой и учетноаналитической практике организаций, имеют следующие единицы измерения: килограммы, тонны, декалитры, штуки и т.д.

Количественные показатели используются для выражения абсолютных и относительных величин, характеризующих объем производства, реализации продукции. Количественные показатели могут выражаться в стоимостных и натуральных единицах.

Качественные показатели используются для оценки экономической эффективности деятельности организаций, использования ресурсов, ритмичности и равномерности производства. Наиболее распространены следующие качественные показатели: фондоотдача, рентабельность, производительность труда, коэффициент оборачиваемости и др.

Удельные – это вторичные показатели, производные от соответствующих объемных показателей: выпуск продукции на один станок, выработка на одного рабочего, товароборот на один м<sup>2</sup> .

Условно-натуральные показатели позволяют привести данные в сопоставимый по трудоемкости (например, условное блюдо в общественном питании, зачетный вес шерсти).

#### **Результат обучения 5.4. (РО 5.4.)**

Участвовать в проведении мониторинга устранения выявленных нарушений, недостатков и рисков.

#### **Тема 5.4.4. Анализ производства и реализации продукции. Продвижение товара и его жизненный цикл.**

1. Анализ производства и реализации продукции.
2. Продвижение товара и его жизненный цикл.

#### **1 вопрос: Анализ производства и реализации продукции.**

В настоящее время предприятия самостоятельно планируют свою деятельность и определяют перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию, работы и услуги.

Если в условиях плановой экономики на первое место выходили производственные показатели, то в условиях рынка возможный объем продаж является основой для разработки производственной программы. В своей деятельности предприятия обязаны учитывать интересы потребителя и его требования к качеству поставляемой продукции и услуг. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реализовать. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия.

Поэтому анализ работы промышленных предприятий начинают с изучения показателей выпуска и реализации продукции.

#### Задачи анализа производства и реализации продукции:

1. оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
2. определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
3. выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
4. разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

#### Объем производства и реализации продукции может выражаться в:

- натуральных;
- условно-натуральных;
- трудовых;
- стоимостных измерителях.

Обобщающие показатели объема выпуска продукции получают с помощью *стоимостной* оценки (сопоставимые или текущие цены).

#### **Объем реализации продукции определяется:**

- по отгрузке продукции покупателям или
- по оплате (выручке).

В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение.

**Натуральные показатели** объемов производства и реализации продукции используют при анализе по отдельным видам и группам однородной продукции.

**Условно-натуральные показатели**, как и стоимостные, применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции. Например: т.у.б. (тысячи условных банок), к.у.р. (количество условных ремонтов) и т.д.

**Нормативные трудозатраты** используются для обобщенной характеристики выпуска продукции в случаях, когда в условиях многономенклатурного производства не представляется возможным использовать натуральные или условно-натуральные измерители.

#### **Анализ динамики и выполнения плана по выпуску и реализации продукции**

При анализе стоимостные показатели объема производства должны быть приведены в сопоставимый вид. В условиях инфляции нейтрализация изменения цен или «стоимостного» фактора является важнейшим условием сопоставимости данных.

Чтобы определить объем валовой продукции  $i$ -го периода в ценах базисного периода, необходимо его величину разделить на произведение индексов цен за  $n$  предыдущих периодов.

#### ***Динамику продукции характеризуют:***

1. Абсолютный прирост
2. Темп роста
3. Темп прироста
4. Абсолютный размер 1% прироста.

На основе полученных данных можно рассчитать по среднегеометрической среднегодовые темпы роста ( $T_p$ ) и прироста ( $T_{np}$ ):

$$\bar{T}_p = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n T_{p_i}}$$

$$T_{np} = T_p - 1.$$

*Выполнение плана по производству и реализации продукции характеризуют абсолютное отклонение от плана и % его выполнения.*

#### **На величину выпуска продукции влияет ряд факторов.**

##### ***Производственные факторы:***

- численность работников и их квалификация;
- производительность труда;
- обеспеченность средствами труда;
- использование оборудования;
- обеспеченность предметами труда;
- использование сырья и материалов;
- организация производства, внедрение новой техники, технологии др.

Все эти факторы можно свести к трем основным группам: средства труда, предметы труда, труд.

На изменение объема реализации влияют факторы, представленные на рисунке.



Рис. 6.1. Модель факторной системы объема реализации продукции

Для анализа выполнения плана по объему реализации продукции составляется баланс товарной продукции в двух оценках: по себестоимости и по отпускным ценам. Балансовое уравнение имеет вид:

$$РП = ГПзап_1 + ВП - ГПзап_2,$$

где РП — объем реализованной продукции;

ГПзап<sub>1</sub>, ГПзап<sub>2</sub> — запасы готовой продукции на начало и конец периода соответственно;

ВП — объем выпуска продукции за период.

Далее анализ осуществляется в следующих направлениях:

1. Оперативный анализ производства и отгрузки продукции осуществляется на основе сопоставления плановых и фактических сведений о выпуске и отгрузке продукции по объему и ассортименту). Оперативный анализ выпуска продукции осуществляется на основе данных за день, декаду, месяц, квартал нарастающим итогом с начала года.

2. Анализ выполнения договорных обязательств по поставкам продукции.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. При этом определяется коэффициент выполнения договорных обязательств (Кд):

$$Кд = (ВП_о - ВП_н) / ВП_о,$$

где ВП<sub>о</sub> — плановый объем продукции для заключения договоров;

ВП<sub>н</sub> — недопоставка продукции по договорам.

Анализ выполнения договорных обязательств ведется работниками отдела сбыта предприятия. Он должен быть организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, сроков поставки. При этом производится оценка выполнения договорных обязательств нарастающим итогом с начала года.

### Анализ структуры продукции

При анализе состава выпускаемой продукции определяют:

1. удельный вес продукции, выпускаемой по государственному или муниципальному заказу;
2. состав товарной продукции по следующим группам:
  - основная продукция;
  - работы промышленного характера;
  - товары народного потребления;
  - прочая продукция.
3. показатели выполнения плана по отдельным видам продукции.

Структура продукции отражает удельный вес отдельных видов продукции в общем объеме. Сохранение пропорций между отдельными видами продукции характеризует устойчивое состояние производства. Снижение удельного веса основных видов продукции является индикатором спада производства.

**Причинами структурных сдвигов являются:**

- изменение потребности в продукции;
- изменение условий поставок: сырья, материалов и т.п.
- сбои в производстве;
- разнo выгoдность продукции для ее изготовителей и др.

Для исчисления обобщающего показателя, характеризующего выполнение плана по структуре, необходимо плановый выпуск продукции по отдельным изделиям умножить на показатель выполнения плана по общему объему продукции. Полученные таким путем показатели сопоставляют с отчетными данными и в счет выполнения плана по структуре продукции засчитывают фактические показатели, не превышающие пересчитанные плановые показатели.

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим приводит к изменению ее структуры, что влияет на изменение всех экономических показателей. (Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, то же происходит с размером прибыли при увеличении уд. веса высокорентабельной продукции.) Расчет влияния структуры на уровень объема выпуска можно произвести способом цепной подстановки, который позволяет абстрагироваться от всех факторов кроме одного, т.е. структуры продукции.

**Анализ ассортимента продукции**

**Ассортимент** — перечень наименований продукции с указанием объема ее выпуска по каждому виду.

Различают полный (всех видов и разновидностей), групповой (по родственным группам), внутригрупповой ассортимент.

Каждый товар имеет определенный, ограниченный период пребывания (жизни) на рынке, т.е. жизненный цикл, и со временем вытесняется другим, более совершенным или дешевым товаром. На протяжении жизненного цикла товара предприятию приходится несколько раз пересматривать стратегию маркетинга.

**2 вопрос: Продвижение товара и его жизненный цикл.**

**Жизненный цикл товара** – время с момента первоначального появления товара на рынке до прекращения его реализации на данном рынке.

Жизненный цикл товара характеризуется изменением объемов продаж и получаемой прибыли во времени и состоит из следующих стадий:

**1) Внедрение** – период медленного увеличения объема продаж в момент, когда товар только поступает на рынок и завоевывает покупателей. Данная стадия может быть убыточной из-за больших начальных затрат на маркетинг, малых объемов выпуска продукта и неосвоенности его производства. Цены обычно повышенные.

**2) Рост** – период быстрого роста объема продаж, обусловленным признанием товара потребителями, значительного увеличения прибыли в связи с сокращением издержек на единицу товара. Увеличивается число конкурентов. Цены продолжают оставаться высокими, но их уровень несколько ниже, чем на стадии выхода на рынок. Реклама из информативной превращается в активную, наступательную.

**3) Зрелость** – период замедления темпов роста объема продаж, поскольку товар нашел признание у большой группы покупателей. Затраты на маркетинг обычно возрастают, возможно снижение цен. Прибыль стабилизируется или начинает снижаться за счет роста затрат на маркетинговые мероприятия. *В завершение стадии зрелости наступает состояние полного насыщения рынка.*

**4) Спад** – период снижения объема продаж и уменьшения прибыли. *Маркетинговая деятельность направлена на модернизацию товара, снижение цен, увеличение затрат на маркетинг, чтобы продлить эту стадию.*

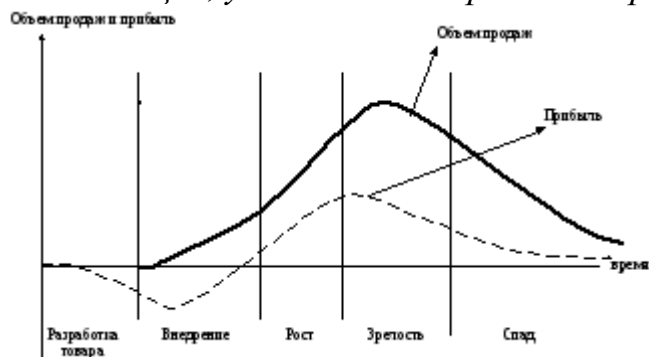


Рис. Изменение объема продаж и прибыли на протяжении жизненного цикла товара

Необходимо обратить внимание на то, что максимум прибыли, как правило, по сравнению с максимумом объема продаж смещается в направлении начальных стадий жизненного цикла. Это обусловлено повышением затрат на поддержание сбыта на поздних стадиях жизненного цикла продукта.

### **Создание новых товаров.**

В условиях постоянно меняющихся запросов покупателей, технологий и конкурентного окружения выживание компании напрямую зависит от того, насколько успешно она разрабатывает и внедряет на рынок новые товары.

**Инновация** – идея, товар или технология, запущенные в производство и представленные на рынке, которые потребитель воспринимает как совершенно

новые или обладающие некоторыми уникальными свойствами. Новые качества, впервые реализованные в некотором товаре или технологии и представленные на рынке.

Следует отличать *приобретенные новые товары* (при покупке целой компании, патента или лицензии на производство) от *разработанных собственными силами* научно-исследовательского отдела компании.

Под **новыми товарами** понимают созданные компанией оригинальные товары, а также усовершенствованные товары и новые торговые марки, если эти товары и марки – результат усилий собственного научно-исследовательского отдела компании.

Путь инноваций зачастую сопряжен с высоким риском. Причины неудач:

1. Дороговизна процесса разработки.
2. Разработка новых товаров требует времени. Непостоянство и непредсказуемость рынка увеличивают рискованность их коммерциализации.
3. Непредвиденные задержки в процессе создания.

Тем не менее, несмотря на рискованность пути инноваций, освоившие его компании становятся менее уязвимыми для атак новичков рынка.

Выделяют следующие этапы процесса разработки нового продукта:

1. генерация и отбор идей;
2. разработка концепции товара и ее проверка;
3. анализ возможностей производства и сбыта;
4. разработка товара;
5. испытание в рыночных условиях;
6. развертывание коммерческого производства.

#### **1. Генерация и отбор идей.**

Процесс разработки нового товара начинается с *выдвижения идей*.

**Идея** - общее описание товара, который компания могла бы предложить на рынке. Руководство предприятия должно определить, каким товарам и каким рынкам компания хотела бы уделить основное внимание и какие цели должны быть достигнуты при производстве нового продукта. Поиск новых идей осуществляется главным образом на основе внутренних источников организации, изучения мнений потребителей, конкурентов, поставщиков и дистрибьюторов, консультационных организаций, работы выставок и различных печатных изданий, путем использования специальных методов генерации идей.

Высшее руководство предприятия должно оказывать поддержку изобретателям при внедрении их предложений. При улучшении товара в качестве образца может быть использована продукция конкурентов.

В целях облегчения генерации идей может быть использован целый ряд методик.

**Метод перечисления признаков** состоит в том, чтобы составить перечень всех качеств уже существующего товара, а затем попытаться изменить каждое из них в целях получения усовершенствованного продукта.



*Метод принудительного сочетания* предполагает объединение свойств нескольких товаров в одном.

*Метод мозговой атаки* предполагает высказывание наибольшего количества новых идей, даже если они сначала покажутся абсурдными.

*В большинстве случаев количество новых идей неограниченно, проблема заключается в выборе наилучшей из них.* Стоимость разработки быстро растет от этапа к этапу, поэтому цель отсева – как можно раньше забраковать непригодные предложения и выявить перспективные. При отборе идей возможны два типа ошибок. Если хорошие идеи отвергаются, это может свидетельствовать о консерватизме руководителей предприятия. Выбранная идея может привести к неудаче, если полученные доходы будут меньше расходов.

## **2. Разработка концепции товара и ее проверка.**

Предложенная идея товара должна быть преобразована в концепцию товара.

**Концепция товара** – это идея, разработанная и сформулированная с точки зрения значимых для покупателя характеристик товара.

Для выяснения вопросов, отвечает ли концепция нового товара потребностям потенциальных покупателей, реальны ли достоинства нового продукта, намерений использовать его и т.п., применяется тестирование рынка, использование фокус-групп.

Например, для напитка выделяют целевую группу потребителей, вкус, цену и т.п.

Далее концепция товара должна быть опробована на соответствующей группе целевых потребителей, чтобы выяснить их реакции. Сейчас существует возможность проектирования продукта на компьютере с изготовлением муляжа, что существенно сокращает затраты.

## **3. Анализ возможностей производства и сбыта.**

После проверки концепции товара необходимо разработать **предварительный план маркетинга**, в котором дается описание объема и структуры целевого рынка, поведения на нем потребителей, предполагаемого позиционирования товара, а также показателей объема продаж, доли рынка и планируемой прибыли на несколько лет. Кроме того, в плане рассматриваются принципы распределения товара, его цена, смета расходов на маркетинг в течение первого года. Если в результате проверки плана на осуществимость и соответствие долгосрочным целям фирмы план будет одобрен, необходимо перейти к следующему этапу.

## **4. Разработка товара.**

**Создание реального продукта** требует наибольших финансовых затрат. На данном этапе может быть получен ответ о возможности создания рентабельного изделия. Созданный товар должен отвечать требованиям потребителей, быть безопасным и надежно работать в заданных условиях, а его себестоимость не должна превышать требуемых издержек. На создание образца могут уйти годы и месяцы, затем изделие должно пройти функциональные испытания и проверку на потребителях.

## **5. Испытание в рыночных условиях (пробный маркетинг)**

В случае успешного прохождения функциональных испытаний товару присваивается марочное название, проектируется упаковка и разрабатывается предварительная маркетинговая программа. Во время рыночного тестирования товаров широкого потребления предприятию необходимо оценить восприятие товара, количество пробных и повторных покупок, частоту повторных покупок.

Испытания в рыночных условиях дают руководству достаточно информации для принятия решения о целесообразности выпуска данного товара. При этом необходимо произвести планирование времени, места и целевого сегмента при выходе на рынок.

**6. Коммерциализация** – освоение серийного производства и выпуск нового товара на рынок.

### **Вопросы по теме:**

1. Каковы задачи анализа производства и реализации продукции?
2. В чём выражается объём производства и реализации продукции?
3. Какие показатели характеризуют динамику продукции?
4. Перечислите производственные факторы, влияющие на величину выпуска продукции?
5. Что является причинами структурных сдвигов?
6. Дайте определение ассортименту продукции?
7. Перечислите прямые показатели оценки ритмичности?

### **Тема 5.4.5. Анализ использования земли. Основные задачи использования земельных ресурсов.**

1. Анализ использования земельных ресурсов.
2. Анализ размера, состава и структуры земельного фонда.
3. Анализ эффективности использования сельскохозяйственных угодий и резервы её повышения.

#### **1 вопрос: Анализ использования земельных ресурсов.**

Земля является основным элементом национального богатства и главным средством производства в сельском хозяйстве. Поэтому рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение для развития национальной экономики. С ним тесно связаны объём производства сельскохозяйственной продукции и продовольственная безопасность. Каждое предприятие должно эффективно использовать землю, бережно относиться к ней, повышать её плодородие, не допускать эрозии почв, заболачивания, зарастания сорняками и т.д.

**Земельный фонд** – это площадь земли, находящаяся в границах хозяйства независимо от целевого назначения, хозяйственного использования и отличий в правовом режиме. **Состав земельного фонда** – это площадь

сельскохозяйственных и несельскохозяйственных угодий. Сельскохозяйственные угодья используются для производства сельскохозяйственной продукции.

В состав сельскохозяйственных угодий входят следующие виды угодий: пашня, сенокосы, пастбища, многолетние насаждения. Несельскохозяйственные угодья - это земельные площади, которые не могут быть использованы для сельскохозяйственного производства без проведения специальных мероприятий (болота, пески), а также угодья, используемые в различных несельскохозяйственных отраслях народного хозяйства (леса, реки, озера, дороги и др.)

Основные задачи анализа использования земельных ресурсов:

- изучение состава и структуры земельного фонда, установление нарушений в землепользовании и выявление резервов расширения и улучшения сельскохозяйственных угодий;
- оценка эффективности использования земель и разработка мероприятий, направленных на ее повышение.

Анализ использования земельных ресурсов осуществляется на основании документов по учету земли. К ним относится государственный акт на право пользования землей, в котором указывается площадь и план внешних границ. Сведения о составе земельных угодий имеются в земельной шнуровой книге. В ней отражаются все изменения, произошедшие в землепользовании на протяжении года, ведется учет приусадебных земель. В плане-проекте внутрихозяйственного землепользования указываются контуры, границы полей и площади массивов. Сведения о планируемых мероприятиях по улучшению земельного фонда отражаются в бизнес-плане экономического и социального развития сельскохозяйственной организации. Учет использования пашни, внесения удобрений, сроков сева, выполнения агротехнических мероприятий, полученной урожайности ведется агрономом в книге истории полей.

## **2 вопрос: Анализ размера, состава и структуры земельного фонда.**

При анализе использования земельного фонда необходимо изучить изменения в размере земельных угодий и выявить возможности дальнейшего расширения площади пашни, улучшенных сенокосов и пастбищ в хозяйстве. В процессе анализа нужно сравнивать фактические данные о размере угодий в текущем году с плановыми и данными прошлых лет. Это позволит определить изменения в размере общего земельного фонда, площади сельскохозяйственных земель в целом и по видам угодий. Изучая изменения в размере земельных угодий, необходимо отметить, что они происходят не стихийно, а в результате выполнения плана мероприятий по улучшению использования земель. Особое внимание нужно уделять выявлению возможностей расширения площади с/х угодий, определив при этом вместе со специалистами выгодность тех или иных мероприятий. Так, при определении целесообразности мероприятий по переводу одного вида угодий в другой, следует пользоваться данными о выходе кормовых единиц с 1га, затратах труда, себестоимости кормовой единицы и содержании в ней питательных веществ. На практике встречаются случаи, когда мероприятия

по улучшению кормовых угодий обеспечивают дополнительный выход продукции с меньшими затратами на ее производство, чем при переводе этих земель в пашню. Определяя целесообразность перевода естественных кормовых угодий в пашню, необходимо использовать данные об урожайности и себестоимости продукции не за один год, а в среднем за 3-5 лет. В связи с изменением размеров земельных угодий, их трансформацией происходят существенные изменения в структуре земельного фонда, то есть доля одних видов угодий увеличивается, а других – уменьшается. Наиболее интенсивно используются и дают лучшую отдачу пахотные земли, затем улучшенные сенокосы и пастбища, а потом естественные луга и пастбища. Поэтому для оценки степени интенсивности использования земель в хозяйстве необходимо рассмотреть показатели удельного веса каждого вида угодий в общей площади земель сельскохозяйственного назначения в динамике, а также в сравнении с данными передового хозяйства и средними по району. В дальнейшем, исходя из конкретных условий хозяйства, необходимо установить, какие мероприятия целесообразно провести, чтобы увеличить площадь пашни как наиболее продуктивного вида угодий. Это может быть распашка лишних внутренних дорог и придорожных полос, расчистка полей от кустарников, валунов, рациональное размещение построек, ликвидация мелкоконтурности участков и т.д. Установив изменения в структуре земельного фонда, и в частности сельскохозяйственных угодий, необходимо определить влияние данного фактора на объем производства продукции растениеводства и другие экономические показатели.

### **3 вопрос: Анализ эффективности использования сельскохозяйственных угодий и резервы её повышения.**

Для оценки эффективности использования земельных ресурсов применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей.

**К обобщающим показателям относятся:** стоимость произведенной продукции

- выход кормовых единиц на 100 га сельскохозяйственных угодий,
- размер прибыли на 100 га сельскохозяйственных угодий.

**Частными показателями являются:** урожайность культур,

- выход продукции в кормовых единицах с 1 га отдельных угодий,
- а также объем производства молока, мяса на 100 га сопоставимых сельхозугодий. Сопоставимую площадь определяют умножением площади каждого вида угодий на балл почвы и делением полученного результата на 100.

**Вспомогательные показатели эффективности использования земли – это:** себестоимость продукции;

- фондоёмкость,
- трудоемкость,
- а также окупаемость затрат, которая определяется отношением стоимости продукции, полученной с 1га, к средним затратам на 1га.

В процессе анализа изучается динамика перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, проводится межхозяйственный сравнительный анализ.

Потом выявляются факторы и резервы повышения эффективности использования земельных ресурсов.

**Важным фактором повышения эффективности использования земель является:**

расширенное воспроизводство плодородия почвы. Существуют средства быстрого и долгосрочного воздействия на почву.

К средствам быстрого воздействия относятся: 1. Регулирование влажности почв, 2. Внесение быстродействующих минеральных удобрений, 3. Рыхление почв.

Долгосрочное формирование почвенного плодородия включает следующие мероприятия:

1. Внесение органических удобрений,
2. Известкование кислых почв,
3. Мелиорацию земель.

**Главным источником пополнения гумуса в почве являются органические удобрения.** При внесении только минеральных удобрений без органических, содержание гумуса в почве снижается из года в год. Поэтому минеральные удобрения рекомендуется вносить в сочетании с органическими. Для обеспечения положительного баланса гумуса необходимо вносить ежегодно не менее 13-15 т органических удобрений на 1 га пашни. Для поддержания бездефицитного баланса гумуса необходимо расширять посевы многолетних трав и сидеральных культур. После распашки многолетних трав содержание гумуса повышается на 0,2-0,3%. Продуктивность земель при посеве сидеральных культур в сочетании с внесением навоза повышается на 18-20%.

Существенным фактором повышения продуктивности земель является регулирование водного режима: отвод фильтрационных вод во влажные годы и орошение в засушливые годы. Важным условием охраны и рационального использования земли служит система мероприятий по защите почвы от водной и ветровой эрозии (это минимальная и безотвальная обработка почвы, почвозащитные севообороты и другие.) Одним из факторов повышения продуктивности является: 1) борьба с переуплотнением почв. Уплотнение земель уменьшается при использовании более легкой техники, широкозахватных почвообрабатывающих машин, сокращении и совмещении операций при обработке, посеве и уходе за растениями. 2) Борьба с сорняками и вредителями сельскохозяйственных культур. По оценке специалистов потери урожая по этой причине составляют до 35%.

Основные способы защиты растений – биологические, механические и химические. 3) Известкование кислых и гипсование засоленных почв. 4) Улучшение естественных кормовых угодий – сенокосов и пастбищ, занимающих значительный удельный вес в общей площади сельскохозяйственных угодий. 5) Применение интенсивных технологий выращивания культур, использование более урожайных районированных сортов, совершенствование структуры посевов, проведение полевых работ в оптимальные сроки, улучшение организации труда и т.д. Влияние перечисленных факторов на эффективность

использования земли устанавливается при сравнении выхода продукции или прибыли с 1 га земельных участков, на которых проводилось соответствующее мероприятие, и участков, где оно не проводилось. Полученная разность умножается на площадь, на которой данное мероприятие не проводилось, и результат делится на общую кадастровую площадь сельскохозяйственных угодий. Кадастровая площадь земли рассчитывается как средневзвешенная величина, полученная путем умножения площади каждого участка на его почвенный балл с последующим суммированием произведений и делением их на 100.

### **Вопросы по теме:**

1. Задачи и источники анализа использования земельных ресурсов?
2. Анализ состава, размера и структуры земельного фонда хозяйства?
3. Назовите основные источники резервов дополнительного вовлечения земель в сельскохозяйственный оборот?
4. Назовите обобщающие показатели оценки эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве?
5. Назовите частные и вспомогательные показатели оценки эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве?
6. Перечислите факторы повышения интенсивности и эффективности использования земельных угодий?

### **Тема 5.4.8. Анализ качества и конкурентоспособности продукции.**

1. Анализ качества продукции.
2. Анализ конкурентоспособности продукции.

#### **1 вопрос: Анализ качества продукции.**

Важным показателем деятельности предприятий является качество продукции. Для отечественных предприятий подход к системе качества определяется наличием двух факторов: с одной стороны, постоянно растут требования заказчиков к качеству продукции, с другой — крайне медленно происходит переоснащение предприятий современной техникой. Проблема обеспечения оптимального уровня качества — одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Под *качеством* продукции понимают совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением.

**Качество** — один из основных факторов, способствующих росту реализации и определяющих конкурентоспособность выпускаемой продукции и самого предприятия. Однако повышение качества, как правило, требует дополнительных затрат и увеличения себестоимости единицы продукции.

Различают обобщенные, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции. Они характеризуют параметрические, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность.

**Обобщенные** показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения, например удельный вес:

- новой продукции в общем выпуске;
- сертифицированной и несертифицированной продукции;
- продукции, соответствующей мировым стандартам, и др.

**Индивидуальные (единичные)** показатели характеризуют одно из следующих свойств:

- полезность;
- надежность;
- технологичность;
- эстетичность.

**Косвенные показатели** — штрафы за некачественную продукцию, удельный вес забракованной продукции, удельный вес зарекламированной продукции, потери от брака и др.

В процессе анализа качества:

- оценивается технический уровень продукции;
- выявляются отклонения технического уровня отдельных изделий по сравнению с базовым уровнем и теоретически возможным;
- анализируется структура выпуска по параметрам, характеризующим качество изготовления и поставки продукции;
- выявляются факторы, сдерживающие рост технического уровня продукции;
- обосновываются возможности повышения качества.

Для оценки выполнения плана по качеству используются следующие методы:

- определяется средневзвешенный балл качества продукции и путем сравнения фактического и планового его уровня находится процент выполнения плана по качеству (балльный метод);
- по продукции, качество которой характеризуется сортом или кондицией, рассчитывается доля продукции каждого сорта в общем объеме производства, средний коэффициент сортности, средневзвешенная цена изделия в сопоставимых условиях.

Долю каждого сорта в общем объеме продукции сравнивают с планом, а для изучения динамики качества — с данными прошлых лет.

**Средний коэффициент сортности** можно определить двумя методами:

- по отношению количества продукции первого сорта к общему количеству;
- по отношению стоимости всех сортов к возможной стоимости продукции по цене первого сорта:

$$K_{\text{сорт1}} = \frac{\sum N_i P_i}{N P_{1\text{сорта}}},$$

где  $N_j$  — выпуск продукции  $j$ -го вида;  $P_i$ , — цена  $i$ -го вида изделия.

Оценка выполнения плана по качеству производится также по удельному весу сертифицированных изделий, удельному весу забракованной и зарекламированной продукции.

Если предприятие выпускает продукцию нескольких сортов, и сортовой состав изменился, расчеты ведутся по *второму* методу.

Изменение качества затрагивает прежде всего изменение цены и себестоимости продукции, поэтому вначале рассчитывается, как изменились средневзвешенная цена и средневзвешенная себестоимость единицы продукции, а затем по приведенным ниже алгоритмам определяется влияние сортового состава на выпуск товарной продукции, выручку и прибыль от ее

$$\Delta ВП = (Ц_1 - Ц_0) \cdot ВП_k,$$

$$\Delta В = (Ц_1 - Ц_0) \cdot РП_k,$$

реализации: 
$$\Delta П = [(Ц_1 - Ц_0) \cdot ВП_k] - [(С_1 - С_0) \cdot РП_k],$$

где  $Ц_0, U_i$  — соответственно цена изделия до и после изменения качества;

$С_0, Q$  — себестоимость изделия до и после изменения качества;

$ИШ_k$  — количество произведенной продукции повышенного качества;

$РП_k$  — количество реализованной продукции повышенного качества.

В стоимостном выражении расчет влияния сортового состава продукции на объем ее производства определяется способом абсолютных разниц: изменение удельного веса по каждому сорту ( $ДУ_d$ ) умножается на цену соответствующего сорта ( $Ц_i$ ), результаты складываются и умножаются на общий фактический выпуск данного вида продукции в натуральном выражении ( $ВВП_{общ.ф}$ ) <sup>[1]</sup>:

$$\Delta ВП_{сорт} = \sum (\Delta У_{d_i} \cdot Ц_i) \cdot ВВП_{общ.ф}.$$

## 2 вопрос: Анализ конкурентоспособности продукции.

Под **конкурентоспособностью** понимается совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, способствующих созданию превосходства данного товара перед товарами-конкурентами в удовлетворении конкретной потребности покупателя.

Анализ и оценка конкурентоспособности продукции должны выполняться на основе согласованного применения теоретического и прикладного аппарата и включать решение следующих проблем:

- изучение запросов и предпочтений потенциальных покупателей продукции;
- организация мониторинга рынка с целью сбора информации об условиях сбыта продукции, фирмах и товарах-конкурентах;
- разработка единой системы показателей качества продукции;
- формирование множества факторов, влияющих на конкурентоспособность и определение их взаимосвязей;



- формирование общих подходов к количественной оценке конкурентоспособности продукции, разработка частных методов, алгоритмов и процедур решения задач;
- анализ динамики конкурентоспособности продукции в целом и факторов, ее определяющих;
- определение уровня конкурентоспособности продукции, обеспечивающего заданный объем прибыли или необходимую долю рынка.

Оценка конкурентоспособности производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Сравнение проводится по группам технических и экономических параметров. При оценке используются дифференциальный и комплексный методы оценки. Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на использовании единичных параметров и их сопоставлении.

Расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \cdot 100 \%,$$

где  $q$ , — единичный параметрический показатель конкурентоспособности по  $i$ -му параметру ( $i = 1, 2, 3, \dots, \text{я}$ );

$P_i$  — величина  $i$ -го параметра для анализируемой продукции;

$P_{i0}$  — величина  $i$ -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью;  $\text{я}$  — количество параметров.

Так как параметры могут оцениваться различным способом, то при оценке по нормативным параметрам единичный показатель принимает только два значения — 1 или 0. При этом, если анализируемая продукция соответствует обязательным нормам и стандартам, показатель равен 1, если параметр продукции в нормы и стандарты не укладывается, то показатель равен 0. При оценке по техническим и экономическим параметрам единичный показатель может быть больше или равен единице, если базовые значения параметров установлены нормативно-технической документацией, специальными условиями, заказами, договорами. Если анализируемая продукция имеет параметр, значение которого превышает потребности покупателя, то указанное повышение не будет оцениваться потребителем как преимущество и единичный показатель по данному параметру не может иметь значения больше 100 % и при расчетах должна использоваться минимальная из двух величин — 100 % или фактически значение этого показателя.

Дифференциальный метод позволяет лишь констатировать факт конкурентоспособности анализируемой продукции или наличия у нее недостатков по сравнению с товаром-аналогом. Однако он не учитывает влияние на предпочтение потребителя при выборе товара весомости каждого параметра. Для устранения этого недостатка используется комплексный метод оценки конкурентоспособности. Он основывается на применении комплексных показателей или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемой продукции.

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности производится по

$$K = I_{\text{нп}} \frac{I_{\text{тп}}}{I_{\text{эп}}},$$

формуле:

где  $K$  — интегральный показатель конкурентоспособности анализируемой продукции по отношению к изделию-образцу;  $I_{\text{эп}}$  — групповой показатель по экономическим параметрам.

Если  $K < 1$ , то рассматриваемый товар уступает образцу по конкурентоспособности, а если  $K > 1$ , то превосходит, при равной конкурентоспособности  $K = 1$ .

### Вопросы по теме:

1. Что понимается под качеством продукции?
2. Что характеризуют показатели качества продукции?
3. Что относится к косвенным показателям?
4. Дайте определение конкурентоспособности продукции?
5. Как рассчитывается единичный показатель конкурентоспособности?

### Результат обучения 5.5. (РО 5.5.)

Участвовать в подготовке предложений по устранению недостатков в расходовании средств, повышению эффективности производства, последовательному осуществлению режима экономии.

#### **Тема 5.5.2. Анализ финансового положения и финансовой устойчивости предприятия.**

1. Анализ финансового положения предприятия.
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия.

#### **1 вопрос: Анализ финансового положения предприятия.**

Под **финансовым положением** понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

**Финансовое состояние может быть :**

- \* устойчивым,
- \* неустойчивым,
- \* кризисным.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия (*ФСП*) зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

**Главная цель анализа** - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансового состояния организации предполагает следующие этапы.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

1.2. Оценка надежности информации статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала организации.

2.1. Оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных изменений в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

### **Предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия**

Анализ начинается с обзора основных показателей деятельности предприятия. *В ходе этого обзора необходимо рассмотреть следующие вопросы:*

- имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода;
- условия работы предприятия в отчетном периоде;

- результаты, достигнутые предприятием в отчетном периоде;
- перспективы финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода характеризуются данными баланса. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выяснить тенденции изменения имущественного положения. Информация об изменении в организационной структуре управления, открытии новых видов деятельности предприятия, особенностях работы с контрагентами и др. обычно содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Результативность и перспективность деятельности предприятия могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов его производственной деятельности и прибыли. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде. Данный случай может иметь место, когда в отчетности есть статьи, свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчетном периоде и о сложившемся в результате этого плохом финансовом положении (например, статья «Убытки»). В балансах вполне рентабельных предприятий могут присутствовать также в скрытом, завуалированном виде статьи, свидетельствующие об определенных недостатках в работе.

Это может быть вызвано не только фальсификациями со стороны предприятия, но и принятой методикой составления отчетности, согласно которой многие балансовые статьи комплексные (например, статьи «Прочие дебиторы», «Прочие кредиторы»).

#### **Оценка и анализ экономического потенциала организации. Оценка имущественного положения**

Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двояко: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязаны — нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот. Согласно действующим нормативам, баланс в настоящее время составляется в оценке нетто. Однако ряд статей по-прежнему носит характер регулирующих. Для удобства анализа целесообразно использовать так называемый **уплотненный аналитический баланс-нетто**, который формируется путем устранения влияния на итог баланса (валюту) и его структуру регулирующих статей.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

В процессе функционирования предприятия величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

**Вертикальный анализ** показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

**Горизонтальный анализ** отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимно дополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства предприятий.

**Критериями качественных изменений в имущественном положении предприятия и степени их прогрессивности выступают такие показатели,** как:

- сумма хозяйственных средств предприятия;
- доля активной части основных средств;
- коэффициент износа;
- удельный вес быстро реализуемых активов;
- доля арендованных основных средств;
- удельный вес дебиторской задолженности и др.

Формулы для расчета данных показателей :

*Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия.* Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе предприятия. Это учетная оценка, не совпадающая с суммарной рыночной оценкой его активов. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия.

*Доля активной части основных средств.* Под активной частью основных средств понимают машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция.

*Коэффициент износа.* Показатель характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах.

Коэффициент обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств. Дополнением этого показателя до 100 % (или единицы) является коэффициент *годности*. Коэффициент износа зависит от принятой методики начисления амортизационных отчислений и не отражает в полной мере фактического износа основных средств. Аналогично, коэффициент годности не

дает точной оценки их текущей стоимости. Это происходит из-за ряда причин: темпа инфляции, состояния конъюнктуры и спроса, правильности определения полезного срока эксплуатации основных средств и т.д. Однако не смотря на недостатки, условность показателей изношенности и годности, они имеют определенное аналитическое значение. По некоторым оценкам, значение коэффициента износа более, чем на 50% считается нежелательным.

*Коэффициент обновления.* Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства.

*Коэффициент выбытия.* Показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам.

**Финансовое положение предприятия** можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения — ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

*Под ликвидностью какого-либо актива* понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о *ликвидности предприятия*, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

*Платежеспособность* означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности. Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность и платежеспособность предприятия.

*Величина собственных оборотных средств.* Характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия его текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Показатель имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. *Маневренность функционирующего капитала.* Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных

средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается предприятием самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока его ежедневная потребность в свободных денежных ресурсах.

*Коэффициент текущей ликвидности.* Дает общую оценку ликвидности активов. Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее (по крайней мере теоретически).

*Коэффициент быстрой ликвидности.* Показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть - производственные запасы.

*Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)* является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендуемая нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе, - 0,2.

*Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.* Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния предприятий торговли; рекомендуемая нижняя граница показателя в этом случае - 50%.

*Коэффициент покрытия запасов.* Рассчитывается соотношением величины «нормальных» источников покрытия запасов и суммы запасов. Если значение этого показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние предприятия рассматривается как неустойчивое.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

## **2 вопрос: Анализ финансовой устойчивости предприятия.**

**Финансовая устойчивость** — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

### **Основные показатели финансовой устойчивости организации**

<b>Показатель</b>	<b>Описание показателя и его нормативное значение</b>
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме

	капитала. Общепринятое нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7); однако на практике в значительной мере зависит от отрасли.
Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами Отношение собственного капитала к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,7 и более.
Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств.
Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации.
Коэффициент мобильности оборотных средств	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов.
Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к величине материально-производственных запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость организации, является доля заёмных средств. Обычно считается, что, если заёмные средства составляют более половины средств компании, то это не очень хороший признак для финансовой устойчивости, для различных отраслей нормальная доля заёмных средств может колебаться: для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше. Кроме приведенных выше коэффициентов, финансовую устойчивость предприятия отражает ликвидность его активов в сравнении с обязательствами по срокам погашения: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент быстрой ликвидности.

Коэффициент финансовой устойчивости демонстрирует, насколько активы компании профинансированы за счет надежных и долгосрочных источников. Т. е. показывает долю источников для финансирования своей хозяйственной деятельности, которые компания может привлечь на добровольной основе. Анализируя коэффициент финансовой устойчивости, формула которого будет приведена чуть ниже, можно сказать, что чем ближе его значение к 1, тем стабильнее положение компании, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных. Идеальное значение, равное



1, говорит о том, что компания не привлекает краткосрочные источники финансирования, что, однако, не всегда экономически правильно.

**Цель анализа финансовой устойчивости сводится к трем моментам:**

1. Узнать, насколько компания зависима от заемных источников;
2. Понять, способна ли она тянуть такую долговую нагрузку;
3. Определить, какие перспективы ждут компанию, если в структуре капитала ничего не изменится.

Оценка проводится с помощью: абсолютных величин. Это собственные оборотные средства и чистые активы; относительных показателей. Это несколько коэффициентов, в основе которых находится соотношение между составляющими пассива и актива; классификационного подхода. Предполагает существование четырех типов финансовой устойчивости компании – от абсолютной независимости до кризисного состояния.

В процессе анализа финансовой устойчивости сравнивается итог расчета коэффициента с нормативными значениями: Значение коэффициента выше 0,95 может быть показателем того, что организация неэффективно использует в своей деятельности часть доступных финансовых возможностей в виде привлечения краткосрочных займов (в том числе для расширения бизнеса). Коэффициент финансовой устойчивости показывает степень зависимости организации от внешнего финансирования и помогает спрогнозировать ее платежеспособность в долгосрочной перспективе. Он рассчитывается по данным бухгалтерского баланса. Оптимальным значением для коэффициента считается диапазон от 0,8 до 0,9. Нормативное значение коэффициента финансовой устойчивости Приемлемое для стабильной хозяйственной деятельности значение коэффициента финансовой устойчивости — в пределах от 0,8 до 0,9. Это и есть нормативное значение. Значение коэффициента, превышающее 0,9, свидетельствует о финансовой независимости компании. Кроме того, это также говорит о том, что анализируемое предприятие будет оставаться платежеспособным в долгосрочной перспективе.

**Типы устойчивости:**

Устойчивость может быть абсолютной, средней, кризисной. В зависимости от типа устойчивости компания определяет способы повышения эффективности деятельности.

**Абсолютная устойчивость** может быть установлена в том случае, если размер материально-производственных запасов превышает размер собственных оборотных средств, а также банковских займов под эти ценности. При этом учитываются кредиты под отгруженную продукцию и кредиторские долги, зачтенные банковским учреждением при кредитовании. Затраты покрываются в этом случае за счет собственных оборотных средств. Рассматриваемый уровень устойчивости характеризуется повышенной платежеспособностью. Компания независима от кредиторов.

Абсолютная устойчивость – явление редкое, особенно в странах СНГ. Она отвечает следующему условию: **Запасы < собственные оборотные средства**

Соотношение отображает, что запасы полностью покрываются СОС. Это значит, что компания совершенно независима от сторонних кредиторов.

Нужно сказать, что абсолютный показатель устойчивости – не всегда положительное явление. Иногда оно обозначает, что компания не желает искать эффективные внешние источники финансирования.

**Нормальная устойчивость** может быть установлена в том случае, если показатели размера материально-производственных ресурсов и размер собственных оборотных средств/кредитов тождественны. При этом учитывается кредиторский долг, который зачтен банковским учреждением при кредитовании. Затраты предприятия покрываются за счет собственного оборотного капитала и долгосрочных займов. Компания с таким показателем устойчивости характеризуется стандартной платежеспособностью, результативной производственной деятельностью. Данное состояние гарантирует платежеспособность. Нормальная устойчивость соответствует этому условию:

**Запасы = средства компании + заемные средства**

Данное положение свидетельствует о том, что предприятие для покрытия своих затрат использует разные источники финансирования. Применяются и собственные, и заемные средства.

**Неустойчивое положение** говорит о том, что платежеспособность компании нарушена. Одновременно есть возможность обеспечить тождественность между имеющимися средствами и обязательствами. Для этого можно задействовать источники финансирования, которые уменьшат напряженное финансовое состояние. К примеру, можно взять кредит для увеличения объема оборотных средств, использовать фонды накопления. Затраты покрываются за счет собственного оборотного капитала, а также займов долгосрочного (со сроком погашения от года) и краткосрочного (до года) характера.

Компания с неустойчивым положением характеризуется недостаточной платежеспособностью, привлечением средств кредиторов. Однако сохраняется шанс на улучшение положения. НП соответствует следующему условию:

**Запасы = собственные средства + заемные средства + источники, которые позволяют уменьшить финансовую напряженность**

К источникам, снижающим напряженность, можно отнести:

Временно свободные средства.

Резервы средств.

Фонды экономического стимулирования.

Займы.

Наличие неустойчивости – это допустимый параметр в том случае, если объем кредитов и займов не превышает общей стоимости производственных запасов.

**Кризисное положение** позволяет установить повышенный риск банкротства. В рассматриваемом случае размер МПЗ превышает размер СОС и займов. Затраты могут покрываться самыми разными источниками. Кризисное положение означает неплатежеспособность компании и ее близость к банкротству.

Основная характеристика КП – невозможность покрыть долги компании задолженностями дебиторов и ценными бумагами. Рассмотрим условие кризисного положения: **Запасы > оборотные средства фирмы + заемные средства**

При кризисном положении имеет смысл оптимизировать структуру пассивов и уменьшить затраты.

### **Вопросы по теме:**

1. Что понимается под финансовым состоянием?
2. Когда можно говорить о хорошем финансовом состоянии?
3. Какова главная цель анализа финансового состояния?
4. Каков порядок проведения анализа финансового состояния предприятия?
5. Какие показатели выступают критериями качественных изменений в имущественном положении предприятия?
6. В чём различие между ликвидностью и платёжеспособностью предприятия?

### **Тема 5.5.3. Анализ и оценка платёжеспособности и ликвидности организации.**

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение.

Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

**Платежеспособность предприятия** – это возможность и способность предприятия своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

**Ликвидность предприятия** определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы. Ликвидность и платежеспособность как экономические категории не тождественны, но на практике они тесно взаимосвязаны между собой. Ликвидность предприятия отражает платежеспособность по долговым обязательствам. Неспособность предприятия погасить свои долговые обязательства перед кредиторами и бюджетом приводит к его банкротству. Основаниями для признания предприятия банкротом являются не только невыполнение им в течении нескольких месяцев своих обязательств перед бюджетом, но и невыполнение требований юридических и физических лиц, имеющих к нему финансовые или имущественные претензии.

Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотным капиталом, которая нацелена на минимизацию финансовых обязательств.

**Оценка платежеспособности предприятия** производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Коэффициенты платежеспособности, приведенные ниже, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств

Коэффициент абсолютной ликвидности  $a$  показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами - денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями :

$$K_{ла} = ДС / :КП \quad (1)$$

где ДС- денежные средства и их эквиваленты;

КП - краткосрочные пассивы.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть 0,03 - 0,08.

Коэффициент промежуточного покрытия (быстрой ликвидности) показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторских долгов:

$$K_{лп} = (ДС + ДБ) / :КП, \quad (2)$$

где ДБ - расчеты с дебиторами.

Нормальный уровень коэффициента промежуточного покрытия должен быть не менее 0,7.

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности)  $K_{ло}$  показывает, в какой степени оборотные активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства:

$$K_{ло} = П А / :КП \quad (3)$$

где П А - итог второго раздела актива баланса.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента общего покрытия должен быть равен 1,5 — 3 и не должен опускаться ниже 1.

Чем выше коэффициент общего покрытия, тем больше доверия вызывает предприятие у кредиторов. Если данный коэффициент меньше 1, то такое предприятие неплатежеспособно. При отсутствии у предприятия денежных средств и средств в расчетах, оно может погасить часть краткосрочных обязательств, реализовав товарно-материальные ценности :

$$K_{Лтм.ц} = З / :КП \quad (4)$$

где  $K_{Лтм.ц}$  - коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей;  
З — запасы;

*Для правильного вывода о динамике и уровне платежеспособности предприятия необходимо принимать в расчет следующие факторы:*

- характер деятельности предприятия. Например, у предприятий промышленности и строительства велик удельный вес запасов и мал удельный вес денежных средств; у предприятий розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры товаров для перепродажи и т.д.

- условия расчетов с дебиторами. Поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров (работ, услуг) приводит к небольшой доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот;
- состояние запасов. У предприятия может быть излишек или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;
- состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

**При анализе ликвидности баланса** проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами. Главная цель анализа движения денежных потоков – оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и платежей.

**Главная задача оценки ликвидности баланса** – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа актив и пассив баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

**Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:**

**A1** - наиболее ликвидные активы - денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения;

**A2** - быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность и прочие активы;

**A3** - медленно реализуемые активы - запасы, а также статьи из раздела «Долгосрочные финансовые вложения»;

**A4** - труднореализуемые активы - итог раздела I актива баланса, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

**Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:**

**П1** - наиболее срочные обязательства - кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, не погашенные в срок;

**П2** - краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и заемные средства;

**П3** - долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и заемные средства;

**П4** - постоянные пассивы - итог раздела IV пассива баланса.

**При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.**

**Условия абсолютной ликвидности баланса:**

$A1 \geq П1$ ;

$A2 \geq П2$ ;

$A3 \geq П3$ ;

$A4 \geq П4$ .

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположенный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление А1 – П1 и А2 – П2 позволяет выявить такую текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение А3- П3 отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

#### **Тема 5.5.4. Анализ доходности организации.**

Доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями.

**Абсолютный показатель доходности** - это сумма прибыли (доходов).

**Относительный показатель** - уровень рентабельности.

Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственно-торгового процесса. Ее величина измеряется уровнем рентабельности.

Уровень рентабельности хозяйствующих субъектов, связанных с производством продукции (товаров, работ, услуг), определяется процентным отношением прибыли от реализации продукции к себестоимости продукции:

где Р - уровень рентабельности, %;

П - прибыль от реализации продукции, тнг.;

С - себестоимость продукции, тнг.

Уровень рентабельности предприятий торговли, общественного питания устанавливается отношением прибыли от реализации товаров (продукции общественного питания) к товарообороту.

В процессе анализа изучаются динамика изменения объема чистой прибыли, уровень рентабельности и факторы, их определяющие.

**Основными факторами, влияющими на чистую прибыль, являются:**

- объем выручки от реализации продукции;
- уровень себестоимости;
- уровень рентабельности;
- доходы от внереализационных операций;
- расходы по внереализационным операциям;
- величина налога на прибыль и других налогов, выплачиваемых из прибыли.

Анализ доходности хозяйствующего субъекта проводится в сравнении с планом и предшествующим периодом. В условиях сильных инфляционных процессов важно обеспечить сопоставимость показателей и исключить влияние на них повышения цен. Анализ проводится по данным работы за год. Показатели

прошлого года приведены в сопоставимость с показателями отчетного года с помощью индексации цен. Плановые показатели разрабатываются хозяйствующим субъектом самостоятельно для внутреннего пользования. Анализ выполнения плановых показателей позволяет ответить на вопрос: получил ли хозяйствующий субъект то, что планировал получить? Если нет, то кто виноват - плохая работа или плохое планирование?

Отрицательным результатом работы является снижение уровня рентабельности по сравнению с прошлым годом на 0,36%. Снижение уровня рентабельности произошло за счет роста уровня себестоимости продукции. На величину себестоимости влияют различные факторы, которые можно свести в две группы:

**Первая группа** - внешние факторы, отражающие общий уровень развития экономики страны и не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта. Влияние этой группы факторов проявляется в уровне цен на сырье, товары, материалы, оборудование, энергоносители, тарифах на транспорт, воду и другие материальные услуги, ставках арендной платы, нормах амортизационных отчислений, отчислений на государственное социальное страхование, на медицинское страхование и др.

**Вторая группа** - внутренние факторы, непосредственно связанные с результатами деятельности хозяйствующего субъекта, с предпринимательской активностью. К этим факторам относятся объем выручки от реализации, формы и системы оплаты труда, повышение производительности труда, улучшение использования основных фондов и оборотных средств и т.п.

Анализ себестоимости целесообразно проводить в двух направлениях: изучение общего уровня себестоимости и факторов, влияющих на размер всех или большинства элементов затрат; анализ отдельных видов затрат с целью выявления резервов экономии по конкретным элементам затрат. На уровень себестоимости продукции большое влияние оказывает выручка от реализации продукции. Все затраты по отношению к объему выручки можно разделить на две группы: условно-постоянные и переменные.

**Условно-постоянными** называются затраты, сумма которых не меняется при изменении выручки от реализации продукции. К этой группе относятся: арендная плата; амортизация основных фондов; износ нематериальных активов; износ материальных и быстроизнашивающихся предметов; расходы по содержанию зданий, помещений; услуги сторонних предприятий и организаций; затраты по подготовке и переподготовке кадров; затраты некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства; отчисления в ремонтный фонд; отчисления на обязательное страхование имущества и другие виды затрат. Условно-постоянные затраты анализируются по абсолютной сумме.

**Переменные затраты** - это затраты, сумма которых изменяется пропорционально изменению объема выручки от реализации продукции. Эта группа включает: расходы на сырье; транспортные расходы; расходы на оплату труда; топливо, газ и электроэнергию для производственных целей; расходы на тару и упаковку;

отчисления на государственное социальное страхование, в пенсионный фонд, на обязательное медицинское страхование, в фонд занятости и др. Переменные затраты анализируются путем сопоставления уровней затрат в процентах к объему выручки.

Деление затрат на условно-постоянные и переменные позволяет четко показать зависимость между выручкой от реализации продукции, себестоимостью и размером прибыли от реализации продукции.

Результативность деятельности организации с финансовой точки зрения характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Эти показатели подводят итог деятельности организации за отчетный период. Они зависят от многих факторов: объем проданной продукции, ее себестоимости, структуры, ассортимента, цен, а в числе ключевых – уровень и структура затрат (издержек производства и обращения).

**Рентабельность** - это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

В общем случае показатели прибыльности предприятия представляют собой отношение прибыли к тем или иным средствам (имуществу) предприятия, участвующим в получении прибыли. Поэтому полагается, что наиболее важными для оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств предприятия.



## Сборник практических занятий.

### Инструкционная карта к практическому занятию по теме: « Издержки организации и себестоимость продукции»

**Цель проведения** практического занятия заключается в формировании у студентов практических навыков определения фактической себестоимости основных видов продукции, структуры себестоимости.

**Себестоимость** – один из важнейших показателей экономической эффективности, фиксирующий, во что обходится предприятию производство того или иного вида продукции, позволяет объективно судить о том, насколько оно выгодно в конкретных экономических условиях хозяйствования. В ней отражаются условия производства и результаты деятельности предприятий: их техническая вооруженность, организация и производительность труда, прогрессивность применяемой технологии, использование основных и оборотных фондов, соблюдение режима экономии, качество руководства и др. Чем ниже себестоимость производства сельскохозяйственной продукции, тем выше экономическая эффективность сельскохозяйственного производства. Себестоимость, как экономическая категория, находит свое выражение в показателях индивидуальной себестоимости отдельных видов на каждом предприятии.

Сумма всех производственных затрат (ПЗ) предприятия на получение продукции представляет собой **себестоимость валовой продукции (Свп)**; её можно представить в следующем виде:

$$\text{ПЗ} = \text{Свп} = \text{А} + \text{МЗ} + \text{ОТ}$$

где А – амортизация основных фондов;

МЗ – материальные затраты (потребленные оборотные фонды);

ОТ – оплата труда.

**Себестоимость единицы продукции (С)** исчисляются путем деления затрат на производство валовой продукции (ПЗ) соответствующего вида на ее объем в натуральном выражении (ВП):  $\text{С} = \text{ПЗ} / \text{ВП}$

Кроме себестоимости продукции можно определять также себестоимость единицы работ (для тракторов – 1 условный гектар, автомобилей – 1 тонна/км, рабочего скота — 1 коне/дня и т.д.), а также возделывания 1 га посевов сельскохозяйственных культур, выращивания 1 головы скота. В сельскохозяйственном производстве различают *индивидуальную* и *среднеотраслевую* себестоимость.

**Индивидуальная себестоимость** рассчитывается на каждом предприятии по отдельным видам продукции.

**Среднеотраслевая себестоимость** – это средневзвешенный показатель затрат на единицу конкретного вида продукции по стране в целом. Аналогичный расчет может осуществляться по территориальным единицам (так называемая сводная себестоимость по районам, областям, республикам).

В зависимости от объема включаемых в расчет затрат различают технологическую, производственную и полную (коммерческую) себестоимость продукции.

**Технологическая (цеховая) себестоимость** включает прямые затраты труда, материалов и основных средств, обусловленные технологией производства продукции, а также общепроизводственные затраты.

**Производственная (фабрично-заводская) себестоимость** помимо технологической включает общехозяйственные расходы (затраты на организацию и управление предприятием), то есть все затраты, связанные с процессом производства.

**Полная (коммерческая) себестоимость** отражает затраты как на производство, так и на реализацию продукции.

В зависимости от источника данных о затратах различают: **плановую себестоимость**, рассчитываемую по нормативам; **отчетную (фактическую)**, определяемую по материалам бухгалтерского учета; **прогнозную (предварительную)**, для расчета которой берутся фактические данные за три квартала и ожидаемые показатели за четвертый квартал (с использованием нормативов).

**Классификация производственных затрат** – это их объединение в однородные группы по тому или иному признаку.

### Классификация затрат на производство продукции

Признак классификации затрат	Вид затрат
По экономическому содержанию:	- живой труд; - овеществленный труд
По роли в процессе производства:	- основные; - накладные (расходы по организации и управлению производством)
По способу включения в себестоимость:	- прямые; - косвенные (распределяемые)
По составу (однородности):	- простые (одноэлементные); - комплексные
По отношению к объему производства:	- условно-переменные (пропорциональные); - условно-постоянные (непропорциональные)

По времени совершения:	- прошлых лет; - текущего года
По содержанию и назначению:	- по экономическим элементам; - по калькуляционным статьям
По отношению к процессу производства:	- производственные; - непроизводственные
По периодичности возникновения:	- текущие; - единовременные
По целесообразности осуществления:	- производительные; - непроизводительные

**Основные** затраты, непосредственно связанные с процессом производства продукции: расход кормов, затраты на содержание основных средств, оплата труда производственных рабочих и другие расходы, кроме общепроизводственных и общехозяйственных. *Накладные* расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

**Прямые** затраты осуществляются на производстве конкретного вида продукции, их относят на соответствующие ее виды (например, стоимость семян, кормов, топлива и смазочных материалов, подстилки, удобрений и т.д.). К косвенным относят затраты, связанные с производством нескольких видов продукции (услуги вспомогательных производств, общепроизводственные и общехозяйственные расходы), распределяемые пропорционально какой-либо условной базе.

**Простые** (одноэлементные) затраты – это затраты, состоящие из однородных элементов (стоимость кормов, семян, оплата труда). Комплексные затраты состоят из нескольких видов простых (например, себестоимость 1 т-км перевозок включает стоимость топлива и смазочных материалов, амортизацию и текущий ремонт, оплату труда и т.д.).

**Условно-постоянные** затраты не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от объема производства. К ним относятся амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и т.д.

**Условно-переменные** затраты, напротив, изменяются более или менее пропорционально изменению объема производства. К ним относятся оплата труда рабочих, стоимость израсходованных семян, нефтепродуктов и т.д.

**Экономические элементы затрат** – это экономически однородные, неделимые затраты. Их выделение необходимо для изыскания резервов снижения себестоимости, расчета потребностей в оборотных средствах, экономического обоснования инвестиций, составления бизнес-планов. Статьи калькуляции, наоборот, состоят из разнородных в экономическом смысле затрат. Группировка

затрат по этим статьям осуществляется в зависимости от направления расходов (непосредственно производство или его обслуживание) и места возникновения (основное, вспомогательное, обслуживающие производства).

**Производственными** называют все виды затрат, связанные в той или иной мере с процессом производства продукции. *Внепроизводственные* (коммерческие) затраты – это расходы по реализации продукции (тара, упаковка, доставка и др.), а также отчисления на научно-технические работы, подготовку кадров и т.д.

К **текущим** относят затраты, осуществляемые регулярно (например, расход сырья и материалов), к **единовременным** – затраты на подготовку и освоение производства новых видов продукции, а также и другие расходы непериодического характера.

**Производительными** называют затраты, необходимые для выпуска продукции определенного качества при современном уровне технологии и организации производства. **Непроизводительные** затраты образуются из-за недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак и т. д.).

На практике в целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяют две взаимодополняющие классификации: *поэлементную* и *калькуляционную* (по статьям).

**Поэлементная** группировка включает: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизацию основных фондов; прочие затраты.

**Калькуляционная** (по статьям) группировка включает: оплата труда с отчислениями на социальные нужды; семена и посадочный материал; удобрения минеральные и органические; средства защиты растений и животных; корма; сырье для переработки; нефтепродукты (топливо) и электроэнергия; запасные части; содержание основных средств; работы и услуги; организация производства и управления; платежи по кредитам; потери от падежа животных; прочие затраты.

**Калькуляция себестоимости** – это определенная (чаще всего официально утвержденная) система расчета в денежном выражении затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Определение прогнозируемой себестоимости сельскохозяйственной продукции при планируемой продуктивности в обычных условиях функционирования аграрного комплекса возможно при применении различных экономических приемов. Так, при планировании прогнозируемой себестоимости определим ее с помощью корреляции. Основной проблемой теории корреляции является установление формы связи между признаками, то есть определение линии регрессии. Для обоснования типа кривой регрессии необходимо увеличивать число наблюдений до тех пор пока не выявится определенная закономерность. Выбор определенной формы связи диктуется также необходимостью учета экономических закономерностей, присущих исследуемой экономической категории, технических возможностей для подготовки исходных данных и выполнения расчетов.

**Методика исчисления себестоимости отдельных видов продукции:**

Для расчета себестоимости молока и приплода полученных от молочного стада КРС используется соотношение 90:10, т.е. 90% идет на молоко и 10% на приплод. Для расчета используется следующая методика:

$$C_m = \frac{(ПЗ - ПЗ_n) \times 0,9}{ВП_m} \quad C_n = \frac{(ПЗ - ПЗ_n) \times 0,19}{ВП_n}$$

где  $C_m$  – себестоимость 1 ц молока, тнг.;

$C_n$  – себестоимость 1 головы приплода, тнг.;

ПЗ – производственные затраты на содержание молочного стада, тнг.;

ПЗп – производственные затраты на прочую продукцию, тнг.;

ПЗм – валовой надой молока, ц;

ВПп – количество приплода, гол.

На практике себестоимость 1 ц реализованного молока рассчитывается путем пересчета производственной себестоимости на его зачетный вес с учетом содержания в молоке жира по формуле:

$$C_3 = \frac{C_n \times Жб}{Жф}$$

где  $C_n$ ,  $C_3$  – соответственно производственная и зачетная себестоимость 1 ц молока, руб.;

Жб, Жф – соответственно базисная и фактическая жирность молока, %.

### Методика решения задач:

**Задача №1.** Определить плановую себестоимость молока и приплода по следующим данным. Производственные затраты на содержание молочного стада – 19560000тенге. Производственные затраты на прочую продукцию – 10800 тенге. Общее количество молока – 26200ц. Количество приплода – 960 голов.

Решение:

$$C_m = \frac{(ПЗ - ПЗ_n) \times 0,9}{ВП_m} \quad C_n = \frac{(ПЗ - ПЗ_n) \times 0,19}{ВП_n}$$

$$C_m = (19560000 - 10800) * 0,9 / : 26200ц = 671,54 \text{ тенге}$$

$$C_n = (19560000 - 10800) * 0,19 / : 960 \text{ голов} = 3869,1 \text{ тенге}$$

### Задача № 2

За отчетный период по предприятию израсходованы следующие виды затрат, (тыс.тенге):

- зарплата рабочих цеха 5200
- зарплата руководителей и служащих цеха 500
- зарплата руководителей и служащих ЛПП 1000
- стоимость сырья 1300
- затраты на содержание цеха 800
- прочие расходы 200

Определить сумму основных расходов, цеховых, производственных расходов а также цеховую и производственную себестоимость.

РЕШЕНИЕ:

1. Найдем сумму основных расходов, т.е. затраты связанные с непосредственным производством:

$$5200 + 1300 = 6500 \text{ тыс.тенге.}$$

2. Цеховые расходы включают ФЗП цехового персонала и сумму расходов по содержанию, ремонту зданий цехового характера, и составят:

$$500 + 800 = 1300 \text{ тыс.тенге.}$$

3. Сумма производственных расходов складывается из заработной платы общезаводского персонала, расходы по содержанию офиса, канцелярские расходы, содержание охраны:

$$500 + 200 = 700 \text{ тыс.тенге.}$$

4. Цеховая себестоимость составит:

$$6500 + 1300 = 7800 \text{ тыс.тенге.}$$

5. Сумма производственной себестоимости составит

$$7800 + 700 = 8500 \text{ тыс.тенге.}$$

### **Контрольные вопросы:**

1. Что такое себестоимость?
2. Что представляет себестоимость валовой продукции и как она исчисляется?
3. Назовите виды себестоимости.
4. Что относят к косвенным затратам?
5. Калькуляция себестоимости – это...?
6. Методика исчисления себестоимости молока и приплода?
7. Что включает в себя поэлементная группировка?
8. Что такое издержки организации и каковы их виды?

## Инструкционная карта

к практическому занятию по теме: «Финансовые результаты организации»

*Цель занятия — получить практические навыки по расчету показателей результатов деятельности предприятия, а так же уровня товарности и валовой продукции.*

**Прибыль предприятия** – это показатель уровня эффективности функционирования предприятия, которые выражаются в денежном эквиваленте и исходя из которых можно делать выводы о всей системе функционирования предприятия. Под прибылью можно подразумевать денежный процент разницы, которая представлена цифрой между стоимостью понесенных затрат и окончательными доходами.

**Прибыль**–это разница между доходами фирмы и ее расходами. Она является основным источником накопления для расширенного воспроизводства, образования фондов потребления, материального стимулирования, повышения экономической эффективности предприятия. Наиболее рентабельным в сельском хозяйстве является производство подсолнечника и зерновых культур. Для повышения уровня рентабельности продукции необходимо снижать себестоимость производства и реализации единицы продукции и повышать ее качество.

**Прибыль = Выручка – Затраты**

Показателем качества продукции является средне реализационная цена - отношение выручки от реализации к количеству реализованной продукции.

**Рентабельность** – это доходность, но доходность не вообще, а связанная с чистым доходом (прибылью – частью реализованного чистого дохода в денежной форме), полученным в результате реализации продукции.

**Рентабельность** рассчитывается как отношение прибыли к затратам \* 100%

**Валовая продукция предприятия** — стоимость всех готовых изделий и полуфабрикатов, изготовленных в отчетном периоде из своего материала и материала заказчика за вычетом стоимости готовых изделий и полуфабрикатов потребленных в производстве.

То есть валовая продукция показывает только конечную стоимость произведенных товаров и не включает стоимость изделий потребленных внутри предприятия.

**Товарная продукция (Объем продукции, услуг)** — продукция произведенная для реализации за пределами предприятия. Можно определить на основе валовой продукции, для этого из валовой продукции вычитается стоимость незавершенного производства и полуфабрикатов.

**Стоимость продукции определяется в отпускных ценах предприятия:**

- в фактически действующих ценах

- в фиксированных (сопоставимых) ценах

**Реализованная продукция** — продукция отгруженная покупателям и оплаченная ими в данном периоде. Реализованная продукция включает часть стоимости товарной продукции предшествующего периода, если оплата за неё произведена в текущем периоде. Поэтому объем реализованной продукции за определенный период может быть больше или меньше объема товарной продукции за этот же период.

**Чистая продукция** — продукция вновь созданная трудом в той или иной сфере материального производства. Представляет собой разность между объемом валовой продукции и материальными затратами (сырье, материалы, топливо) в ценах конечного потребления.

ЧП = Валовая продукция — Материальные затраты

Чистая продукция отражает вклад предприятия в создание национального дохода страны, так как учитывает только добавленную стоимость.

### Примеры решения задач

#### **Задача №1**

Экономические показатели поточной линии комбината:

- фактический выпуск продукции, учебной литературы в год 170000 шт;
- себестоимость 1 учебника 114,86 тнг.;
- цена оптовая 1 учебника 129,89 тнг.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности изделия.

**Решение:**

Определим выручку реализации учебной литературы:

$$170000 \text{ шт.} \times 129,89 \text{ тнг} = 22081300 \text{ тнг}$$

Определим себестоимость учебной литературы:

$$170000 \text{ шт.} \times 114,86 \text{ тнг} = 19526200 \text{ тнг}$$

Определим прибыль от производства продукции по формуле:

$$П = ТП - \text{Сполн},$$

$$\text{Если, } ТП = 22081300 \text{ тнг}$$

$$\text{Сполн} = 19526200 \text{ тнг.}$$

Тогда:

$$П = 22081300 - 19526200 = 2555100 \text{ тнг}$$

Определим рентабельность изделия по формуле:

$$Р = 2555100 /: 19526200 * 100\% = 13,1\%$$

**Ответ:** прибыль от реализации журналов составит 2555100 тнг., рентабельность от их реализации 13,1%

#### **Задача №2**

Определить объем товарной продукции предприятия за год, если известно, что предприятие выпускает два вида продукции А и Б. В текущем году предприятие выпустило изделий А - 300 шт. и изделий Б - 150 шт. Цена изделия А - 2000 тенге, цена изделия Б - 1800 тенге.

**Решение**



Найдем объем производства товара А и Б по формуле:

$$V=P*Q$$

V – объем продукции.

P – цена продукции.

Q – количество единиц продукции.

$$V_A=300*2000=600\ 000 \text{ тенге.}$$

$$V_B=150*1800=270\ 000 \text{ тенге.}$$

Чтобы найти объем производства товарной продукции нужно сложить объем производства товара А и Б

$$V_{\text{общ}}=600\ 000+270\ 000=870\ 000 \text{ тенге.}$$

**Ответ:** объем товарной продукции равен 870 000 тенге

### Задача №3

Определить объем товарной продукции, используя следующие данные:

Изделия	Выпуск шт.	Цена изделия, тыс. тенге.
А	150	5
Б	200	7
В	100	8

#### Решение

Найдем объем товарной продукции по формуле:

$$V_{\text{общ}}=V_A+V_B+V_C$$

$$V=P*Q$$

P – цена изделия

Q – количество штук

V – объем производства

$$V_{\text{общ}}=150*5000+200*7000+100*8000=750\ 000+1\ 400\ 000+800\ 000=2\ 950\ 000 \text{ тенге}$$

**Ответ:** объем товарной продукции равен 2 950 000 тенге

### Задача №4

Определить объем товарной продукции в базовом и плановом году по следующим данным:

Изделие	Базовый год		Плановый год	
	Выпуск шт.	Цена единицы продукции тенге	Выпуск шт.	Цена единицы продукции тенге
А	200	6 000	210	6 000
Б	230	7 000	230	7 000

В	380	9 000	370	9 000
---	-----	-------	-----	-------

### Решение

Найдем объем товарной продукции в базовом и плановом году по формуле:

$$V_{\text{общ}} = V_A + V_B + V_B$$

$$V = P * Q$$

P – цена изделия

Q – количество штук

V – объем производства

$$V_{\text{б}} = 200 * 6000 + 230 * 7000 + 380 * 9000 = 1\,200\,000 + 1\,610\,000 + 3\,420\,000 =$$

$$= 6\,230\,000 \text{ тенге}$$

$$V_{\text{пл}} = 210 * 6000 + 230 * 7000 + 370 * 9000 = 1\,260\,000 + 1\,610\,000 + 3\,330\,000 =$$

$$= 6\,200\,000 \text{ тенге}$$

**Ответ:** товарный объем в базовом году равен 6 230 000 тенге, товарный объем в плановом году равен 6 200 000 тенге.

### Задачи для самостоятельного решения:

#### Задача № 1

Определить норму прибыли. Стоимость основных средств производства сельскохозяйственного назначения на начало года составляла 23182000 тенге, на конец года – 255 11000 тенге, среднегодовая стоимость оборотных средств – 10856000 тенге. Прибыль от реализации продукции – 354000000 тенге.

#### Задача №2

Экономические показатели поточной линии комбината:

- фактический выпуск продукции, учебной литературы в год 210000 шт;
- себестоимость 1 учебника 612,38 тнг.;
- цена оптовая 1 учебника 638,29 тнг.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности изделия.

#### Задача №3

Определить объем товарной продукции предприятия за год, если известно, что предприятие выпускает два вида продукции А и Б. В текущем году предприятие выпустило изделий А - 800 шт. и изделий Б - 650 шт. Цена изделия А - 3800 тенге, цена изделия Б - 2900 тенге.

#### Задача №4

Рассчитайте годовую прибыль предприятия, если доход за год составил 2,5 млн тенге, годовые переменные издержки составили 0,5 млн теенге, постоянные издержки составили 1,2 млн тенге. Рассчитайте рентабельность продаж.

#### Задача № 5

Найдите прибыль и определите рентабельность продаж продуктового магазина за месяц, если выручка за данный месяц составила 4 500 000 тенге, средняя наценка на товары составила 22%. Затраты на покупку товаров для продажи: 3510 000 тенге, заработную плату за месяц составили 400 000 тенге, затраты на арендную плату и коммунальные услуги: 230 000 тенге.

#### Задача №6

Определить прибыль и рентабельность от реализации 5000 булок хлеба при себестоимости 1 булки 128 тнг. и оптовой цене 140 тнг.

#### Задача № 7

Определить прибыль, выручку товарной продукции, затраты на 1 тенге товарной продукции по следующим данным:

- полная себестоимость 36075,7 тнг.;
- плановая рентабельность 20%.

#### Задача № 8

Определить прибыль, рентабельность изделий, затраты на 1 тенге товарной продукции по следующим данным:

- товарная продукция 59451,4 тнг.;
- полная себестоимость 48570,1 тнг.

#### Задача № 9

Экономические показатели автомобильного завода:

- фактический выпуск продукции, автомобилей в год 170 000 шт;
- себестоимость 1 автомобиля 5 800 000 тнг.;
- цена оптовая 1 автомобиля 6 500 000 тнг.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности.

#### Задача № 10

Определить норму прибыли. Стоимость основных средств производства сельскохозяйственного назначения на начало года составляла 23 182 000 тенге, на конец года – 25 511 000 тенге, среднегодовая стоимость оборотных средств – 10 856 000 тенге. Прибыль от реализации продукции – 354 000 000 тенге.

#### Задача 11

Сравнить рентабельность производителей за 3 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных:

Показатель	Кварталы года		
	1	2	3
Количество выпущенной продукции, шт	1800	2500	3000
Цена 1 изделия, тенге	80	75	90
Себестоимость 1 изделия, тенге	60	65	78

#### Задача № 12

Рассчитайте чистый доход при прямой продаже производителем 100 товарных единиц по цене 1500 тенге. Известно, что себестоимость производства единицы товара составляет 750 тенге, затраты на транспортировку единицы товара составляют 30 тенге на 1 км (расстояние 10 км), а на хранение 150 тенге на единицу товара.

#### Задача № 13

Рассчитайте общую сумму товародвижения, если известно, что транспортные расходы составили 1400 тенге на товарную единицу на 1 км при расстоянии 10 км, постоянные складские издержки – 80000 тенге, переменные издержки – 280 тенге на единицу товара. В товародвижении участвовало 100 товарных единиц.

## **Контрольные вопросы:**

1. Что является показателем качества продукции ?
2. Реализованная продукция – это...
3. Что означает валовая продукция предприятия?
4. Прибыль предприятия - это показатель...?
5. Что означает товарная продукция?

**Инструкционная карта  
к практическому занятию по теме: « Разработка бизнес-плана»**

**Цель:** приобрести практические навыки разработки бизнес плана.

**Общие теоретические сведения:**

*Бизнес-план* является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. резюме (введение)
2. общее описание фирмы ;
3. продукция и услуги;
4. план маркетинга;
5. производственный план;
6. организационный план;
7. анализ рисков;
8. финансовый план.
9. приложения.

Фактически *резюме* является сокращенной версией плана, это своего рода уведомление о намерениях. После прочтения резюме рецензент должен иметь относительно ясное понимание того, что будет представлено в более детальной форме в остальной части плана. **Резюме следует писать после завершения работы над планом.** Резюме должно возбуждать немедленный интерес у рецензента. Интерес должны вызывать концепция, норма прибыли или просто стиль изложения.

Объем *описания компании* не должен превышать несколько страниц. Раздел лучше начинать с анализа текущего состояния отрасли, в которой функционирует

предприятие; показать тенденции развития отрасли. Необходимо показать, какое место в отрасли занимает предприятие, и приступить к его описанию.

Здесь можно кратко рассказать об истории развития предприятия (дать основания компании, ее основные успехи или достижения). Краткие сведения о предприятии должны, как правило, включать следующее:

1. общие сведения: расположение предприятия, занимаемая площадь; количество зданий и цехов (собственный или арендованный), выгодность расположения, количество работников;
2. характеристика основных фондов предприятия: состояние, износ оборудования, оценка стоимости оборудования, стоимость арендованного оборудования, стоимость неустановленного оборудования;
3. является ли компания производственной, торговой или действует в сфере услуг; что и как она намерена предоставлять своим клиентам;
4. в каких географических пределах она планирует развивать свой бизнес;
5. имеет ли компания разработанный ассортимент товаров; как ведет маркетинг своих продуктов и стремится расширить масштабы деятельности.

Очень важно внятно сформулировать цели бизнеса. Возможно, компания стремится выйти на определенный объем продаж или в определенные географические регионы.

Задачей раздела «*Производство и услуги*» является описание в наиболее сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемые данным бизнесом. Поскольку предприниматель, вероятно, намного лучше разбирается в избранной области, нежели инвестор, важно, чтобы характеристики и привлекательные черты продуктов и услуг были описаны в простой и ясной форме.

В этот раздел обычно включается следующая информация.

1. Физическое описание. Описание физических характеристик продукции. Фотография, рисунок продукта или рекламный проспект. При описании услуг лучше применять диаграммы.
2. Использование и привлекательность товара. Дав точное описание продукции или услуг, предприниматель должен особо остановиться на возможности их использования и на привлекательных сторонах. Подчеркнуть уникальность товара.
3. Разработка и развитие. Важно уделить особое внимание разработке продукции или услуги, в том числе вопросу о том, как шло развитие этого процесса вплоть до настоящего момента и как оно видится в будущем. Полезно прокомментировать готовность продукции или услуг к выходу на рынок, поскольку это поможет оценить жизнеспособность предприятия.

В *плане маркетинга* говорится о характере намеченного бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех. Цель раздела – разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся, на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара.

Как документ для внутреннего планирования, бизнес-плана должен быть подробным планом производственной деятельности. Цель *производственного плана* – доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал

предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

Основные вопросы, на которые нужно ответить в этом разделе бизнес-плана:

1. Изготовление продукции. Когда речь идет о производстве, важно рассмотреть процесс производства продукции. Обычно предусматривается описание зданий, оборудования, потребностей в сырье и трудовых ресурсах, технологических процессов, сборочных линий и робототехники, а также возможностей бизнеса, в частности производственные мощности и программы контроля качества. Целесообразно привести технологические схемы производства основных видов продукции, характеристики оборудования.
2. Обслуживание и сервис. В плане может быть рассмотрен уровень сервиса, который компания обеспечивает после того, как потребитель приобретет товар или услугу.
3. Внешние воздействия. Следует рассмотреть такие факторы:
  - производственные ресурсы. Способ работы компании зависит от цен и наличия производственных ресурсов, таких как труд и сырье. Такие ресурсы подвержены внешним воздействиям;
  - изменения в технологии;
  - клиенты. Предпринимателю следует считаться с влиянием, исходящим от клиентуры;
4. Меры по правовой защите. К ним относятся патенты, товарные знаки. В разделе *управление* должны быть рассмотрены следующие вопросы:
  - менеджеры и организаторы. В разделе представлены краткие сведения, отражающие уровень квалификации и профессиональные достижения каждого из членов команды.
  - организационная структура. В этом подразделе нужно показать, прежде всего, управленческую структуру. Краткое количество отделов, цехов их основные функции.
  - кадровая политика и стратегия. В разделе представлены вопросы: пакет льгот; премии; планы стимулирования; процедура найма рабочих.

*Рассматривая капитал и юридическую форму компании*, предприниматель сообщает, какая юридическая форма будет выбрана и как будет капитализировано предприятие:

  - структура компании, юридическая форма и способы финансового участия;
  - требования в отношении капитала. Источники средств, имеющихся в настоящее время, а также тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем.

Цель *финансового раздела* бизнес-план – обобщение материалов предыдущих разделов и представление их в стоимостном выражении. Следует подчеркнуть важность и достоверность представляемых данных. Во многих отношениях финансовый план – наиболее гибкая по форме часть бизнес-плана.

Финансовый план содержит следующие основные моменты:

  - сводный прогноз доходов и расходов. Задача этого подраздела – показать, как будет формироваться, и изменяться прибыль;

- отчет о денежных потоках – отражает сведения о денежных поступлениях и выплатах: поступление выручки от продаж, фактическая оплата затрат предприятия и проч.;

- баланс активов и пассивов предприятия, финансовые коэффициенты и статистические показатели.

В бизнес-плане необходимо рассчитать:

- себестоимость продукции;

- расход материала на 1 месяц работы;

- количество изделий выпускаемые за 1 месяц работы;

- прибыль предприятия и рентабельность его.

### **Порядок выполнения практических заданий:**

1. Выбрать тему бизнес-плана.
2. Составить бизнес-план
3. Сделать вывод по проделанной работе.

### **Практические задания:**

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.



7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесечный план расходов, включающий:  
- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;  
- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесечный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

### **Контрольные вопросы:**

1 Что понимается под бизнес-планом и каково его значение для деятельности предприятия?

2 Из каких разделов может состоять бизнес-план?

### **Приложение:**

#### ***Рекомендации по разработке бизнес-планов***

#### **Пример: Рекомендации к бизнес-плану автомойки самообслуживания**

#### **Сколько нужно денег для открытия автомойки самообслуживания?**

Строительство автомойки самообслуживания — дорогостоящий проект. Примерные затраты на строительство и запуск одного поста, по расчетам бизнес-плана, составляют от 1,2 до 1,7 млн. тенге. Открытие трех-постовой автомойки самообслуживания обойдется инвестору почти в четыре миллиона рублей:

- Аренда земельного участка на время строительства (3 мес.) – 150 000 тнг.
- Строительство бетонного основания (3 поста) — 1 000 000 тнг.
- Строительство тех. помещения, монтаж металлоконструкций и подвод коммуникаций — 950 000 тнг.
- Доставка и монтаж оборудования — 1 300 000 тнг.
- Рекламный бюджет — 100 000 тнг.
- Регистрация бизнеса и прочие расходы — 200 000 тнг.
- Итого — 3 700 000 тенге.

### **Пошаговый план открытия автомойки самообслуживания**

Открытие бизнеса начинается с поиска подходящего земельного участка под размещение автомойки. Главные условия здесь: наличие большого трафика автомобилей, удобные подъездные пути, отсутствие конкурентов. В идеале, это должен быть участок в черте крупного города, в непосредственной близости к автотрассе, автосервису или автозаправке. В таком случае, можно гарантировано получить большой поток клиентов.

Также нужно смотреть на наличие в непосредственной близости других автомоек. Близкое расположение с раскрученным конкурентом не всегда будет иметь плохие последствия. Очень часто на мойках образуются очереди и автовладельцы не желая терять время поедут на соседнюю автомойку.

Участок можно взять в аренду на длительный срок с последующим правом выкупа. Земля под мойку должна быть переведена под соответствующую категорию использования. В данном случае — под промышленную застройку. Размещение автомойки обязательно согласовывается с контролирующими органами: архитектурой города, Роспотребнадзором, Ростехнадзором, управлением окружающей среды и пожарной охраной.

### **Какие документы нужны для открытия автомойки самообслуживания**

Документы, которые обязательно должны быть на руках у организатора дела включают:

- Организационные документы (свидетельство о регистрации ООО, устав);
- Договор аренды или свидетельство о праве собственности;
- Договор на вывоз мусора и ТБО;
- Договор на вывоз ила и утилизацию нефтесодержащих отходов;
- Акт выполненных работ по строительству объекта.

Автомойкам самообслуживания не нужны мойщики автомобилей, но нужны администраторы, которые следят за исправностью работы оборудования и консультируют автовладельцев по пользованию сервисом (особенно тех, кто впервые прибыл на такую автомойку). Штат администраторов должен состоять как минимум из трех работников, работающих посменно.

### **Маркетинговый план**

Несмотря на большую конкуренцию в данной сфере, автомойка самообслуживания — перспективный проект. Главное преимущество такого сервиса — цена, которая в 1,5 — 2 раза ниже, чем в классических мойках. В нашей стране, на данный момент открыто всего 10% автомоек самообслуживания, от общего числа моечных комплексов. Ниша фактически свободна.

Наибольшим спросом услуги мойки авто пользуются весной и осенью. Летом и зимой спрос значительно падает. Поэтому время открытия бизнеса нужно планировать заранее, чтобы не попасть в низкий сезон.

### **Реклама автомойки**

В качестве рекламы услуг лучше всего использовать наружную рекламу. Особенно, если автомойка находится рядом с трассой. В таком случае, одного – двух ярких баннеров будет достаточно, чтобы привлечь львиную долю клиентов.

### **Финансовый план**

#### ***Постоянные ежемесячные расходы***

- Аренда земельного участка — 50 тыс. тнг.
- Химия для мойки — 45 тыс. тнг.
- Заработная плата + страховые отчисления (3 чел.) – 100 тыс. тнг.
- Услуги аутсорсинга (бухгалтер) — 10 тыс. тнг.
- Откачка загрязнений их очистных ям — 8 тыс. тнг.
- Водоснабжение (250 м<sup>3</sup>) — 15 тыс. тнг.
- Электроэнергия (4500 кВт) — 14 тыс. тнг.
- Амортизация оборудования — 15 тыс. тнг.
- Вывоз мусора — 5 тыс. тнг.
- Прочие расходы — 30 тыс. тнг.

Итого — 292 тыс. тенге.

#### ***Доходы***

- Средний чек — 150 теге с машины
- Количество машин в день на 1 пост — 40
- Выручка в день с 1 поста — 6000 тенге, с 3-х постов — 18000 тенге.
- Общая выручка в месяц (минус дождливые и морозные дни) — 450 000 тенге.

Сколько можно заработать на автомойке самообслуживания

Отсюда прибыль равна:  $450\,000 - 292\,000 = 158\,000$  тенге. Рентабельность бизнеса составляет 35%. Окупаемость вложений, с учетом периода на раскрутку бизнеса, наступит через 30 — 35 месяцев работы (три года).

### **Задание к практическому занятию:**

1. Вам необходимо продумать бизнес идею по развитию или организации сельскохозяйственного предприятия.
2. Составить общее описание вашего будущего сельскохозяйственного предприятия.
3. Составить раздел «Продукция и услуги».
4. Описать разделы: «План маркетинга», «Производственный план» и «Организационный план».

Если что - то не понятно, читайте внимательно материал к практическому занятию и пример бизнес – плана.

**Инструкционная карта  
к практическому занятию по теме:  
«SWOT-анализ предприятия»**

Осуществим анализ сильных, слабых сторон, возможностей и угроз и сделаем выводы по SWOT анализу.

**Оценка конкурентов и конкурентной борьбы**

Следует изучить ситуацию на рынке, проанализировать аспекты, связанные с конкуренцией на рынке, на котором планируется открыть кофейню ООО «Кофеман».

**Анализ конкурентов позволит дать четкий ответ на следующие вопросы:**

- Существует ли множество предприятий, предлагающих аналогичные услуги и аналогичную продукцию, или конкуренция ведется ограниченным числом участников?
- Какая часть рынка контролируется ведущими конкурирующими предприятиями?

Основными конкурентами в данном сегменте являются: кофейня «Кофебин», кофейня «Арабеска», кофейня «Кофеин». Также в городе есть кофейня «Прага», но ввиду ее удаленности от остальных она не рассматривается в качестве основного конкурента.

**Сравнительный анализ конкурентов**

Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 Оценка компаний-конкурентов

Факторы конкурентоспособности	Кофейня «Кофеман»	Конкуренты		
		кофейня «Кофебин»	кофейня «Кофеин»	кофейня «Арабеска»
Качество	Самый лучший кофе в городе	Очень широкая линейка кофе превосходного качества, но достаточно ограниченное меню	Вкусное кофе, выбор видов кофе ограничен, меню по сравнению с другими кофейнями широкое.	Вкусное кофе, выбор видов кофе ограничен, всегда вкусная выпечка, но узкий ассортимент кофейни
Местонахождение	Г.Иваново, ул. Парижской Коммуны, 56а	г. Иваново, пр. Ленина, д. 16	г. Иваново, ул. Советская, д. 22	г. Иваново ул. Мархлевского, д. 34/45
Уровень цен	Средний	средний	средний	Выше среднего
Ассортимент	Достаточно	Достаточно узкий	Широкий	Достаточно узкий

	широкий: Европейская кухня, кофесодержащие напитки, чай, кондитерские изделия	ассортимент: представлены кофе, чай, выпечка, мороженое, сэндвичи, торты	ассортимент: представлены кофе, чай, выпечка, мороженое, блины, салаты, торты	ассортимент: представлены различные виды напитков, пирожные, мороженое, кофе, чай
Репутация фирмы	Фирма новая	Фирма известная, имеются постоянные клиенты	Фирма известная, имеются постоянные клиенты	Фирма известная, имеются постоянные клиенты
Качество обслуживания	Высокое	среднее	Высокое	высокое
Преобладающий контингент	население с уровнем дохода средним и выше среднего; студенты; гости города	население с уровнем дохода средним и выше среднего; гости города	население с уровнем дохода средним и выше среднего; гости города	население с уровнем дохода средним и выше среднего
Специфика	полный перечень доп. услуг (санузел, интернет); интерьер в классическом стиле	неполный перечень доп. услуг (санузел); обладает индивидуальным стилем	неполный перечень доп. услуг (санузел); обладает классическим стилем	полный перечень доп. услуг (санузел, интернет); обладает индивидуальным стилем

Итак, в нашем примере получаем: главными конкурентными преимуществами нашего проекта являются открытие кофейни, которая будет предлагать клиентам довольно широкий ассортимент, высокое качество продукции и уровня обслуживания.

Так как внешняя и внутренняя среда изменяются под воздействием, как деятельности предприятия, так и других факторов, то необходимо выявить ограничения, сильные и слабые стороны предприятия в изменяющейся среде. И на основе полученных результатов предприятие должно внести изменения в выбранную стратегию. Выявить и соотнести между собой ограничения и возможности, сильные и слабые стороны предприятия поможет SWOT – анализ, который представлен на таблице 2.

Таблица 2 SWOT-анализ конкурирующих компаний на примере кофейни

	Конкурент 1: кофейня «Кофебин»	Конкурент 2: кофейня «Кофеин»	Конкурент 3: кофейня «Арабеска»	Кофейня «Кофеман»
Сильные стороны	Удобное географическое положение, наличие финансовых ресурсов, центральный район города, достаточно широкий ассортимент кофе, постоянные клиенты. Бесплатный доступ в интернет	Удобная парковка, нахождение в центральной части города, широкий ассортимент, наличие двух залов.	Хорошая репутация у клиентов, уютная обстановка, наличие вип-зала.	Современное оборудование, удобное географическое положение (рядом с университетом), широкий ассортимент, высокое качество услуг и продукции, средний

				уровень цен.
Слабые стороны	Неудобная парковка, высокие цены, система самообслуживания	Высокие цены, ухудшающаяся конкурентная позиция, нехватка рабочего персонала, медленное обслуживание.	Высокие цены, не очень удачное расположение кофейни, медленное обслуживание, отсутствие бесплатного интернета.	Недостаточный управленческий опыт, еще не сформировавшийся имидж кофейни.
Возможности	Расширение ассортимента за счет появления очень выгодных предложений сторонних компаний, открытие новых кофеин в других районах города.	Привлечение новых клиентов за счет обширной маркетинговой компании.	Переход к более эффективным стратегиям, льготное налогообложение.	Привлечение инвесторов, привлечение постоянных поставщиков качественной продукции.
Угрозы	Возможность появления новых конкурентов, снижение общего уровня покупательной способности, неблагоприятная политика государства.	Изменение потребительских предпочтений, неудовлетворенность клиентов качеством продукции, снижение общего уровня покупательной способности, неблагоприятная политика государства.	Возрастающее конкурентное давление, снижение общего уровня покупательной способности, неблагоприятная политика государства.	Неблагоприятные демографические изменения, рост инфляции, снижение общего уровня покупательной способности, неблагоприятная политика государства.

### SWOT анализ выводы

Как видно из данного примера применения SWOT анализа, у кофейни «Кофеман» есть ресурсы для успешного функционирования на рынке. Основной угрозой выступает появление новых конкурентов, то есть открытие кофеен в непосредственной близости от «Кофеман». Но благодаря наличию у кофейни «Кофеман» конкурентных преимуществ, предоставления клиентам довольно широкого меню, напитков и блюд высокого качества, высокого уровня обслуживания, невысоких цен, близости университета, кофейня сможет удерживать клиентов, предлагая им дополнительные услуги и скидки. Основные конкуренты в городе Иваново территориально удалены от планируемой к открытию кофейни «Кофеман», таким образом, сильные стороны кофейни обеспечат эффективную и рентабельную деятельность ООО «Кофеман».

Таким образом, проведения анализа SWOT показал как следует двигаться в целях стратегического развития предприятия.

### Как подготовиться к проведению SWOT анализа?

Помните, что метод свот анализа является лишь удобным инструментом для систематизации имеющейся информации. Поэтому, эффективный SWOT анализ должен начинаться с двух действий:

- **Провести анализ рынка**, на котором функционирует компания, важное внимание уделить исследованию потребителей и определению ключевых характеристик товара. От того, кто является Вашей целевой аудиторией, какие критерии качества предъявляет ваш потребитель к продукту зависит более 70% выводов свот анализа.
- **Провести конкурентный анализ и определить ключевых конкурентов**. От того, кто является вашим конкурентом будет зависеть определение сильных и слабых сторон товара.

### Шаг первый: определите сильные и слабые стороны продукта

Первым шагом в проведении SWOT анализа является определение сильных и слабых сторон товара или услуги. Для этого составьте сравнительный анализ внутренних ресурсов компании или товара с ключевыми конкурентами:

- Те параметры, которые оказались лучше, чем у конкурентов — сильные стороны Вашего продукта.
- Параметры, которые оказались хуже, чем у конкурентов — слабые стороны Вашего продукта

Таблица: Пример анализа сильных и слабых сторон

Ключевые факторы успеха компании, товара или услуги на рынке	Лучше, чем у конкурентов - сильная сторона	Хуже, чем у конкурентов - слабая сторона
Фактор 1	✓	
Фактор 2		✓
И т.д.	✓	

Сильные стороны (S= Strengths)- такие внутренние характеристики компании, которые обеспечивают конкурентное преимущество на рынке или более выгодное положение в сравнении с конкурентами.

Слабые стороны (W=Weaknesses) или недостатки товара или услуги — такие внутренние характеристики компании, которые затрудняют рост бизнеса, мешают товару лидировать на рынке, являются неконкурентоспособными на рынке.

В результате сравнительного анализа может получиться множество факторов, среди которых можно очень легко запутаться:

- Расставьте приоритеты по уровню влияния факторов на объем продаж и прибыль компании.
- Оставьте по 6-8 ключевых факторов.
- Остальные могут пригодиться в будущем – возьмите их на заметку.

Обязательно ознакомьтесь с методикой определения сильных и слабых сторон. Методика содержит более 14 направлений различных факторов внутренней среды, которые могут стать сильными или слабыми сторонами компании.

### Шаг второй: определите угрозы и возможности для роста бизнеса

Вторым шагом SWOT анализа является определение возможностей и угроз для роста бизнеса в будущем. Для этого проводится анализ внешних факторов окружающей среды, оценивается уровень влияния каждого фактора на продажи компании, вероятность возникновения.

Возможности компании (O=Opportunities) – факторы внешней среды, которые позволят компании увеличить объем продаж или нарастить прибыль.

Угрозы компании (T=Threats) – факторы внешней среды, которые могут снизить объем продаж или уровень прибыли компании в будущем.

Воспользуйтесь нашей методикой определения угроз и возможностей. Она содержит необходимые подсказки о том, в каких областях необходимо искать угрозы и какие виды возможностей существуют.

Часто для поиска угроз и возможностей при составлении SWOT анализа используется метод PEST анализа, который достаточно полно помогает рассмотреть влияние политических, экономических, социальных и технологических факторов внешней среды на прибыль компании в будущем.

### Шаг третий: составление таблицы SWOT анализа

Таблица SWOT анализа помогает структурировать всю полученную информацию. Таблица состоит из четырех квадрантов, в квадрантах последовательно перечисляются сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Все найденные факторы вносятся в ячейки таблицы в порядке важности (от самого важного к наименее важному). Важность фактора определяется по его вкладу в объем продаж и прибыль компании.

Запишите все элементы в таблицу SWOT анализа:

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

Рис.1 Таблица SWOT анализа

Проверьте, действительно ли найденные сильные стороны товара повышают прибыль и конкурентоспособность продукта компании:

### Шаг четвертый: подготовка выводов

Ниже перечислены основные вопросы, на которые необходимо ответить после составления SWOT анализа и направления дальнейших работ будут очевидны:

- Выявите или разработайте основное конкурентное преимущество товара на основе сильных сторон
- Опишите способы развития возможностей компании за счет сильных сторон продукта



- Опишите, каким образом можно преобразовать слабые стороны в сильные, а угрозы в возможности для роста?
- Если такие преобразования невозможны, как компания может избежать слабых сторон и угроз, а также минимизировать их влияние на бизнес компании.
- Каким образом выявленные преимущества сделать очевидными для потребителя?
- Каким образом слабые стороны скрыть от потребителя?
- Каким образом в короткий срок реализовать возможности и нейтрализовать угрозы?

Для написания более подробных выводов по SWOT анализу воспользуйтесь методом:

Метод «SWOT матрица» поможет составить подробный список стратегических решений для повышения прибыли и удовлетворенности товаром компании.

### **Шаг пятый: красивая презентация результатов**

Завершающий этап SWOT анализа – составление красивой, подробной и содержательной презентации проделанной работы для руководства фирмы

## **Инструкционная карта к практической работе: Решение задач по теме: «Установление цен на товары»**

**Цель проведения** практического занятия заключается в формировании у студентов практических навыков по установлению цен на товары. Закрепить теоретические основы практическими навыками.

### **Примеры решения задач:**

#### **Задача № 1**

*Себестоимость выпуска товара равна 18000 тенге за единицу, планируемая производителем рентабельность – 15 % к затратам. Определить оптовую цену изготовителя на товар.*

#### **Технология решения задачи:**

Оптовая цена  $C_{opt}$  формируется на основе полной себестоимости единицы продукции и прибыли, приходящейся на 1 тенге полной себестоимости:

$$C_{opt} = S_{prod} (1 + R), \quad (1)$$

где  $S_{prod}$  – полная себестоимость единицы продукции, тенге;

$R$  – уровень рентабельности, рассчитанный по себестоимости, то есть отношение плановой прибыли к полной себестоимости годового объема производства.

Оптовая цена изготовителя в нашей задаче составит:

$$C_{opt} = 18000 + (18000 * 15 / 100) = 20700 \text{ тенге}$$

**Ответ:** оптовая цена изготовителя равна 20700 тенге

#### **Задача 2**

*Предприятием-изготовителем установлена оптовая цена в размере 8700 тенге за единицу продукции. Ставка акциза равна 20 %, ставка налога на добавленную стоимость – 20 %. Определить оптовую отпускную цену товара.*

**Технология решения задачи:**

Оптовые отпускные цены помимо цен изготовителя включают косвенные налоги: акциз и налог на добавленную стоимость.

Оптовая отпускная цена товара без НДС (но с акцизом) равна оптовой цене производителя, увеличенной на величину акцизной ставки: \

$C_{отпуск} = 8700 + (8700 * 20 / 100) = 10440$  тенге. Далее полученный результат увеличиваем на величину налога на добавленную стоимость (НДС). Полученная оптовая отпускная цена того же товара с НДС составит:

$$C_{отпуск} = 10440 + (10440 * 0,2) = 12528 \text{ тенге}$$

**Ответ:** оптовая отпускная цена товара составит 12528 тенге

**Задача 3**

*Оптовая отпускная цена составила 10000 тенге, издержки обращения посредника равны 700 тенге на единицу товара, планируемая посредником рентабельность составляет 50 %, налог на добавленную стоимость для посредника – 16,5 %. определить оптовую цену закупки.*

**Технология решения задачи:**

Оптовые цены закупки включают посреднические надбавки (скидки). Возможны два варианта расчета оптовой цены закупки.

По первому варианту она определяется как разница между ценой реализации продукции посредником потребителю (предприятию-потребителю, другому посреднику, торговой организации) и ценой, по которой товар был куплен у поставщика (изготовителя, посредника).

По второму варианту оптовая цена закупки рассчитывается как сумма элементов, ее составляющих.

Сначала определим прибыль посредника:

$$П_{поср} = 700 * 0,5 = 350 \text{ тенге}$$

Учитывая, что в надбавке налог на добавленную стоимость составляет 16,5 %, а издержки обращения с прибылью соответственно 83,5 % (из 100 % вычитаются 16,5 %), то величина посреднической надбавки равна:

$$Надб_{поср} = 700 + 350 / 83,5 * 100 = 1257,5 \text{ тенге.}$$

Тогда минимальная оптовая цена закупки представляет собой оптовую отпускную цену, увеличенную на величину посреднической надбавки:

$$C_{отпуск} = 10000 + 1257,5 = 11257,5 \text{ тенге}$$

**Ответ:** минимальная оптовая цена закупки составит 11257,5 тенге

**Задача 4**

*Оптовая цена закупки составляет 11257,5 тенге за единицу товара, а планируемая магазином торговая надбавка – 35 %. Определить розничную цену товара.*

**Технология решения задачи:**

Розничные цены формируются в сфере розничной торговли. Помимо оптовых цен закупки они включают торговые скидки (надбавки). Розничные цены

обеспечивают необходимые условия для прибыльной работы розничной торговли.

Розничная цена, таким образом, равна оптовой цене закупки с учетом торговой надбавки:

$$Ц_{розн} = 11257,5 + (11257,5 * 35 / 100) = 15198 \text{ тенге.}$$

**Ответ:** розничная цена товара составит 15198 тенге.

### **Задача 5**

*Предприятие производит и реализует продукцию одного вида в количестве 500 шт. Цена реализации изделия – 130 тенге. Маркетинговые исследования показали, что можно увеличить объем реализации на 10 % – до 550 шт. изделий при незначительном снижении цены. Поскольку производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска, необходимо определить выручку предприятия при снижении цены – на 5 тенге и на 10 тенге.*

#### **Технология решения задачи:**

Представим в виде таблицы алгоритм расчета выручки от реализации продукции (как произведение цены на объем продукции) до и после уменьшения цены на 5 тенге и на 10 тенге.

Таблица 1

Цена изделия, тенге	Объем реализации, шт.	Выручка, тенге
130	500	65000
125	550	68750
120	550	66000

Таким образом, при снижении цены в обоих случаях выручка от реализации продукции все равно увеличилась за счет увеличения объема продаж.

**Ответ:** выручка от реализации продукции до изменения цены составит 65000 руб., при увеличении на 5 тенге – 68750 тенге, а при увеличении на 10 тенге – 66000 тенге.

### **Задача 6**

*Предприятие производит и реализует продукцию одного вида в количестве 500 шт. Цена реализации изделия – 130 тенге, полная себестоимость – 65 тенге (удельный вес постоянных затрат – 30 %). Маркетинговые исследования показали, что можно увеличить объем реализации на 10 % – до 1100 шт. изделий при незначительном снижении цены. Поскольку производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска, необходимо определить, насколько экономически выгодно фирме снизить цену – на 5 тенге или на 10 тенге.*

#### **Технология решения задачи:**

Показатель выручки от реализации продукции не достаточно точно характеризует изменение прибыли. Для того чтобы оценить изменение прибыли, необходимо проанализировать влияние увеличения объема производства на 50 шт. изделий на соотношение между постоянными и переменными затратами.

Расчет прибыли от увеличения объема производства на 50 шт. изделий и снижения цены на 5 тенге и 10 тенге представлен в табл. 2 при условии, что постоянные затраты составляют 30 %, а переменные – 70 %.

Предельный доход определяем как разницу между ценой и переменными затратами.

Общий предельный доход рассчитываем путем умножения предельного дохода на объем продаж. Общий предельный доход за вычетом общих постоянных затрат представляет собой общую прибыль предприятия.

Таблица 2

Показатель	Объем, шт		
	500	550	550
Продажная цена, тнг./шт.	130	125	120
Переменные затраты, тнг./шт.	$65 \cdot 0,7 = 45,5$	45,5	45,5
Предельный доход, тнг./шт.	$130 - 45,5 = 84,5$	79,5	74,5
Общий предельный доход, тенге.	$84,5 \cdot 500 = 42250$	43724	40975
Общие постоянные затраты, тенге.	$65 \cdot 500 \cdot 0,3 = 9750$	10725	10725
Общая прибыль, тенге.	$42250 - 9750 = 32500$	32999	30250

Данные табл. 2 свидетельствуют, что при объеме продаж 550 шт. и цене 120 тенге за 1 шт. прибыль фирмы уменьшилась на 2250 тенге (разность 30250 тенге – 32500 тенге.), а при цене 125 тенге за 1 шт. – увеличилась на 499 тенге (разность 32999 тенге – 32500 тенге) по сравнению с первоначальным вариантом.

**Ответ:** фирме экономически выгодно снизить цену на 5 тенге, так как в этом случае прибыль увеличится на 499 тенге.

#### Задачи для самостоятельного решения:

##### Задача № 1

Себестоимость выпуска товара равна 150000 тенге за единицу, планируемая производителем рентабельность – 20 % к затратам. Определить оптовую цену изготовителя на товар.

##### Задача № 2

Предприятием-изготовителем установлена оптовая цена в размере 68000 тенге за единицу продукции. Ставка акциза равна 10 %, ставка налога на добавленную стоимость – 10 %. Определить оптовую отпускную цену товара.

##### Задача № 3

Оптовая отпускная цена составила 100000 тенге, издержки обращения посредника равны 6000 тенге на единицу товара, планируемая посредником рентабельность составляет 60 %, налог на добавленную стоимость для посредника – 18 %. определить оптовую цену закупки.

##### Задача № 4

Оптовая цена закупки составляет 158000 тенге за единицу товара, а планируемая магазином торговая надбавка – 25 %. Определить розничную цену товара.

##### Задача № 5

Предприятие производит и реализует продукцию одного вида в количестве 2000 шт. Цена реализации изделия – 560 тенге, полная себестоимость – 265 тенге

(удельный вес постоянных затрат – 30 %). Маркетинговые исследования показали, что можно увеличить объем реализации на 10 % – до 2200 шт. изделий при незначительном снижении цены. Поскольку производственные мощности позволяют увеличить объем выпуска, необходимо определить, насколько экономически выгодно фирме снизить цену – на 10 тенге или на 30 тенге.

### **Практическая работа: «Решение задач»**

#### **Примеры решения задач:**

##### **Задача № 1.**

*Рассчитать примерную отпускную цену на новую овощерезательную машину, предназначенную для замены ранее выпускаемой на предприятии, имеющей цену 450 тыс. тенге. Главным техническим параметром данного товара является производительность (кг/ч) при нарезке картофеля на брусочки, равная у новой машины 900 кг/ч, у старой модели – 500 кг/ч.*

##### **Решение:**

Цена на новое изделие определяется по формуле  $C_n = C_b / P_b \times P_n$ , где  $C_n$  – цена нового изделия, тенге.;  $C_b$  – цена базового изделия, тенге;  $P_n$ ,  $P_b$  – значение основного качественного параметра соответственно нового и базового изделий. Таким образом, цена нового изделия составит:  $C_n = 450\ 000 / 500 * 900 = 810\ 000$  тенге.

##### **Задача № 2**

*Рассчитать свободную отпускную цену товара с НДС (ставка НДС – 20 %), не являющегося подакцизным, организации - изготовителя в Республике Казахстан, если полная себестоимость единицы изделия – 16 000 тенге, плановая рентабельность – 15 %.***Решение:**

1. Рассчитываем сумму прибыли, включаемую в отпускную цену, исходя из установленного уровня рентабельности:  $\Pi = 16\,000 \cdot 15 : 100 = 2\,400$  тенге.
2. Рассчитываем сумму НДС:  $\text{НДС} = (16\,000 + 2\,400) \cdot 20 : 100 = 3\,680$  тенге.
3. Отпускная цена с НДС:  $16\,000 + 2\,400 + 3\,680 = 22\,080$  тенге.

### **Задача № 3**

*Отпускная цена без НДС – 28 100 тнг. Размер торговой надбавки – 25 %. Рассчитать розничную цену, не выделяя отдельно каждый ее элемент.*

#### **Решение:**

1. Сумма торговой надбавки:  $28\,100 \cdot 25 : 100 = 7\,025$  тенге.
2. Розничная цена составит:  $28\,100 + 7\,025 = 35\,125$  тенге.

### **Задача № 4**

*Розничная торговая организация предполагает закупить в течение квартала у производителей товаров на сумму 4 400 млн. тенге без НДС. Плановая сумма издержек обращения (без расходов по кредиту) – 860 млн. тенге. Сумма расходов по кредиту – 40 млн. тенге. Плановая сумма прибыли – 55 млн. тенге. Обосновать требуемый средний размер торговой надбавки.*

#### **Решение:**

Торговая надбавка определяется по формуле  $\text{ТН} = \text{И}_0 + \text{К} + \text{П}$ .

Определим элементы торговой надбавки:

1. Сумма торговой надбавки составит:  $860 + 40 + 55 = 955$  млн. тнг.
2. Размер торговой надбавки составит:  $955 : 4\,400 \cdot 100 = 21,7\%$ .

### **Задача № 5**

*Определить средний размер торговой надбавки, если сумма закупки товаров составляет 5 550 млн. тенге (входной НДС равен 800 млн. тнг.), сумма издержек обращения – 700 млн. тенге. Расходы по кредиту не планируются. Плановая сумма прибыли – 180 млн. тенге.*

#### **Решение:**

1. Сумма торговой надбавки:  $700 + 180 = 880$  млн. тенге.
2. Размер торговой надбавки составит:  $880 : (5\,550 - 800) = 18,7\%$ .

### **Задача № 6**

Определите, оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя – 4800 тенге за единицу;
- ставка акциза – 20 %;
- ставка НДС – 18 %.

#### **Решение:**

1. Определяем свободную отпускную цену товара без НДС, но с акцизом:  
 $4800 /: 100 - 20 \times 100 = 6000$  тенге
2. Определяем свободную отпускную цену товара с НДС:  
 $6000 + (6000 \times 0,18) = 7080$  тенге

**Ответ: свободная отпускная цена товара с НДС 7080 тенге.**

### **Задача № 7**

Определите, оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 7080 тенге;
- издержки обращения посредника – 700 тенге;
- рентабельность, планируемая посредником – 30%;
- НДС для посредника – 18 %.

**Решение:**

1. Определяем прибыль посредника:

$$П = 700 \times 0,3 = 210 \text{ тенге}$$

2. Определяем величину надбавки посредника:

$$Н = (700 + 210) / (100 - 18) \times 100 = 1110 \text{ тенге}$$

3. Определяем оптовую цену закупки:

$$7080 + 1110 = 8190 \text{ тенге}$$

**Ответ: оптовая цена закупки 8190 тенге.**

## **ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ**

### **Задача № 1**

Определите, оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 8500 тенге;
- издержки обращения посредника – 800 тенге;
- рентабельность, планируемая посредником – 40%;
- НДС для посредника – 16 %.

### **Задача № 2**

Рассчитать свободную отпускную цену товара с НДС (ставка НДС – 10 %), не являющегося подакцизным, организации - изготовителя в Республике Казахстан, если полная себестоимость единицы изделия – 28 000 тенге, плановая рентабельность – 17 %.

### **Задача № 3**

Отпускная цена без НДС – 13200 тнг. Размер торговой надбавки – 24 %. Рассчитать розничную цену, не выделяя отдельно каждый ее элемент.

### **Задача № 4**

Розничная торговая организация предполагает закупить в течение квартала у производителей товаров на сумму 620000000 тенге без НДС. Плановая сумма издержек обращения (без расходов по кредиту) – 98000000 тенге. Сумма расходов по кредиту – 20000000 тенге. Плановая сумма прибыли – 60000000 тенге. Обосновать требуемый средний размер торговой надбавки.

### **Задача №5**

Определите, оптовую цену закупки кондиционеров, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 12600 тенге;
- издержки обращения посредника – 2300 тенге;
- рентабельность, планируемая посредником – 10%;
- НДС для посредника – 18 %.

**Инструкционная карта  
к практическому занятию по теме:**

**«Определение экономической эффективности предприятия»**

**Цель:** Расчёт основных показателей эффективности деятельности предприятия.

**Прибыль предприятия** – это показатель уровня эффективности функционирования предприятия, которые выражаются в денежном эквиваленте и исходя из которых можно делать выводы о всей системе функционирования предприятия. Под прибылью можно подразумевать денежный процент разницы, которая представлена цифрой между стоимостью понесенных затрат и окончательными доходами.

**Прибыль** – это разница между доходами фирмы и ее расходами. Она является основным источником накопления для расширенного воспроизводства, образования фондов потребления, материального стимулирования, повышения экономической эффективности предприятия. Наиболее рентабельным в сельском хозяйстве является производство подсолнечника и зерновых культур. Для повышения уровня рентабельности продукции необходимо снижать себестоимость производства и реализации единицы продукции и повышать ее качество. **Прибыль = Выручка - Затраты** Показателем качества продукции является средне реализационная цена - отношение выручки от реализации к количеству реализованной продукции.

**Рентабельность** - это доходность, но доходность не вообще, а связанная с чистым доходом (прибылью - частью реализованного чистого дохода в денежной форме), полученным в результате реализации продукции.

**Рентабельность** рассчитывается как отношение прибыли к затратам \* 100%

$$P = \Pi / Z * 100\%$$

Себестоимость одного центнера реализованной продукции (С) – отношение общей себестоимости реализованной продукции к ее количеству в натуральном выражении:

$$C = \frac{C_p}{D} \quad /: \quad Д$$

где  $C_p$  – общая себестоимость реализованной продукции, тенге;  $D$  – количество реализованной продукции в натуральном выражении, ц.

**Методика решения задач:**

**Задача №1**

Экономические показатели поточной линии комбината:

- фактический выпуск продукции, учебной литературы в год 170000 шт;
- себестоимость 1 учебника 114,86 тнг.;
- цена оптовая 1 учебника 129,89 тнг.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности изделия.

Решение:

Определим выручку реализации учебной литературы:

$$170000 \text{ шт.} \times 129,89 \text{ тенге} = 22081300 \text{ тенге}$$

Определим себестоимость учебной литературы:

$$170000 \text{ шт.} \times 114,86 \text{ тенге} = 19526200 \text{ тенге}$$



Определим прибыль от производства продукции по формуле:

$$\Pi = \text{ТП} - \text{Сполн},$$

Если, ТП = 22081300 тенге

Сполн = 19526200 тенге

Тогда:

$$\Pi = 22081300 - 19526200 = 2555100 \text{ тенге}$$

Определим рентабельность изделия по формуле:

$$P = 2555100 / : 19526200 * 100\% = 13,1\%$$

Ответ: прибыль от реализации журналов составит 2555100 тнг., рентабельность от их реализации 13,1%

### Задача № 2

Определить размер прибыли от реализации свиней и уровень рентабельности производства свинины. Хозяйство реализовало 2600т свиней в живой массе. Выручка от реализации составила 104000000 тенге. Себестоимость 1т прироста живой массы равна 37540 тенге.

*Методика выполнения*

1. Рассчитываем себестоимость реализованной продукции путём умножения себестоимости 1т прироста живой массы на количество реализованной продукции

$$37540 * 2600 = 97604000 \text{ тенге}$$

2. Определяем прибыль:  $104000000 - 97604000 = 6396000$  тенге

3. Уровень рентабельности производства свинины определяется путём отношения прибыли к себестоимости (в%)  $P = 6396000 / : 97604000 * 100\% = 6,6\%$

### Задача № 3

Определить норму прибыли. Стоимость основных средств производства сельскохозяйственного назначения на начало года составляла 23182000 тенге, на конец года – 25511000 тенге, среднегодовая стоимость оборотных средств – 10856000 тенге. Прибыль от реализации продукции – 354000000 тенге.

*Методика выполнения*

1. Определяем среднегодовую стоимость основных средств путём суммирования стоимости на начало и на конец года и делим на 2

$$23182000 + 25511000 / : 2 = 24346500 \text{ тенге}$$

2. Определяем среднегодовую стоимость основных и оборотных средств:

$$24346500 + 10856000 = 35202500 \text{ тенге}$$

3. Определяем норму прибыли путём деления прибыли на среднегодовую стоимость основных и оборотных средств (в %)

$$354000000 / : 35202500 * 100\% = 1005,6\%$$

### Задача № 4

Сравнить рентабельность производителей за 3 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных:

Показатель	Кварталы года		
	1	2	3
Количество выпущенной продукции, шт	1800	2500	3000

Цена 1 изделия, тенге	80	75	90
Себестоимость 1 изделия, тенге	60	65	78

Решение:

Выручка от реализации продукции за все кварталы:

1 квартал:  $1800 \text{ шт} * 80 \text{ тнг} = 144000 \text{ тенге}$

2 квартал:  $2500 \text{ шт} * 75 \text{ тнг} = 187500 \text{ тенге}$

3 квартал:  $3000 \text{ шт} * 90 \text{ тнг} = 270000 \text{ тенге}$

Себестоимость продукции на весь выпуск в каждом квартале:

1 квартал:  $1800 \text{ шт} * 60 \text{ тнг} = 108000 \text{ тенге}$

2 квартал:  $2500 \text{ шт} * 65 \text{ тнг} = 162500 \text{ тенге}$

3 квартал:  $3000 \text{ шт} * 78 \text{ тнг} = 234000 \text{ тенге}$

Прибыль от реализации продукции в каждом квартале:

1 квартал:  $144000 \text{ тнг} - 108000 \text{ тнг} = 36000 \text{ тенге}$

2 квартал:  $187500 \text{ тнг} - 162500 \text{ тнг} = 25000 \text{ тенге}$

3 квартал:  $270000 \text{ тнг} - 234000 \text{ тнг} = 36000 \text{ тенге}$

Рентабельность продукции в каждом квартале:

1 квартал:  $36000 \text{ тнг} / 108000 \text{ тнг} * 100\% = 33,3\%$

2 квартал:  $25000 \text{ тнг} / 162500 \text{ тнг} * 100\% = 15,4\%$

3 квартал:  $36000 \text{ тнг} / 234000 \text{ тнг} * 100\% = 15,4\%$

Ответ: самый рентабельный - это 1 квартал.

Задачи для самостоятельного решения:

**Задача № 1**

Сравнить рентабельность производителей за 3 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных:

Показатель	Кварталы года		
	1	2	3
Количество выпущенной продукции, шт	2000	3500	4000
Цена 1 изделия, тенге	90	95	80
Себестоимость 1 изделия, тенге	70	75	68

**Задача № 2**

Определить размер прибыли от реализации бычков и уровень рентабельности производства говядины. Хозяйство реализовало 3200 т бычков в живой массе. Выручка от реализации составила 260000000 тенге. Себестоимость 1т прироста живой массы равна 68450 тенге.

**Задача № 3**

Экономические показатели поточной линии комбината:

- фактический выпуск продукции, учебной литературы в год 280000 штук;
- себестоимость 1 учебника 1856 тенге;
- цена оптовая 1 учебника 1764 тенге.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности изделия.

**Задача № 4**

Определить норму прибыли. Стоимость основных средств производства сельскохозяйственного назначения на начало года составляла 43786000 тенге, на

конец года – 34651000 тенге, среднегодовая стоимость оборотных средств – 21983000 тенге. Прибыль от реализации продукции – 645000000 тенге.

## Сборник заданий.

**Задание 1:** Установить соответствие распределения функций анализа по каждому отделу

Название отделов	Распределение функций анализа
Производственный отдел	осуществляет составление плана аналитической работы и контроль за его выполнением, организует и обобщает результаты анализа хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений, разрабатывает мероприятия по итогам анализа.
Отдел главного механика и энергетика	анализирует выполнение сметы затрат на производство, себестоимость продукции, выполнение плана прибыли и ее использование, финансовое состояние, платежеспособность предприятия и т.п.
Отдел технического контроля	анализирует уровень организации труда, выполнение плана мероприятий по повышению его уровня, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами по категориям и профессиям, уровень производительности труда, использования фонда рабочего времени и фонда зарплаты.
Отдел снабжения	изучает выполнение договорных обязательств и планов поставок продукции потребителям по объему, качеству, срокам, номенклатуре, состояние складских запасов и сохранность готовой продукции.
Отдел сбыта	контролирует своевременность и качество материально-технического обеспечения производства, выполнение плана поставок по объему, номенклатуре, срокам, качеству, состояние и сохранность складских запасов, соблюдение норм отпуска материалов, транспортно-заготовительные расходы и др.
Отдел труда и заработной платы	анализирует качество сырья и готовой продукции, брак и потери от брака, мероприятия по сокращению брака, повышению качества продукции, соблюдению технологической дисциплины и т.д.
Отдел бухгалтерского учета и отчетности (бухгалтерия)	изучает состояние эксплуатации машин и оборудования, выполнение планов-графиков ремонта и модернизации оборудования, качество и себестоимость ремонтов, полноту использования оборудования и производственных мощностей, рациональность потребления энергоресурсов.
Планово-экономический отдел или отдел экономического анализа	анализирует выполнение плана выпуска продукции по объему и ассортименту, ритмичность работы, повышение качества продукции, внедрение новой техники и технологии, комплексной механизации и автоматизации производства, работу оборудования, расход ресурсов, длительность технологического цикла, комплектность выпуска продукции, общий технический и организационный уровень производства.

**Задание 2:** Дополнить таблицу

Этапы проведения анализа	Виды работ по каждому этапу
1. Составление плана аналитической работы.	
2. Подготовка материалов для анализа.	
3. Предварительные оценки (характеристики).	
4. Анализ причин динамических изменений и отклонений от базы.	
5. Итоговая оценка и сводный подсчет резервов.	

### **Задание 3: «Перестановка»**

Определить понятия которые можно получить переставив буквы.

1) ДОМ+ВНЕ+СТВЕ+ННЫЙ+ВЕ =анализ хозяйственной деятельности, который выполняется статистическими, финансовыми органами, налоговыми инспекциями, аудиторскими фирмами банками, инвесторами, научно-исследовательскими институтами и т.д.

Ответ: вневедомственный

2) КИЙ+ТЕ+ГИ+МА+С+ЧЕ = план проведения анализа по комплексным вопросам, которые требуют углубленного изучения. В нём рассматриваются объекты, субъекты, этапы, сроки проведения анализа, его исполнители и др.

Ответ: тематический

3) СН+КОМ+ЫЙ+ПЛЕК =план, обычно составляемый на один год. Разрабатывается специалистом, которому на предприятии поручено руководство аналитической работой в целом. Этот план по содержанию представляет собой календарное расписание отдельных аналитических исследований.

Ответ: комплексный

### **Задание 4: «Составить экономические термины»**

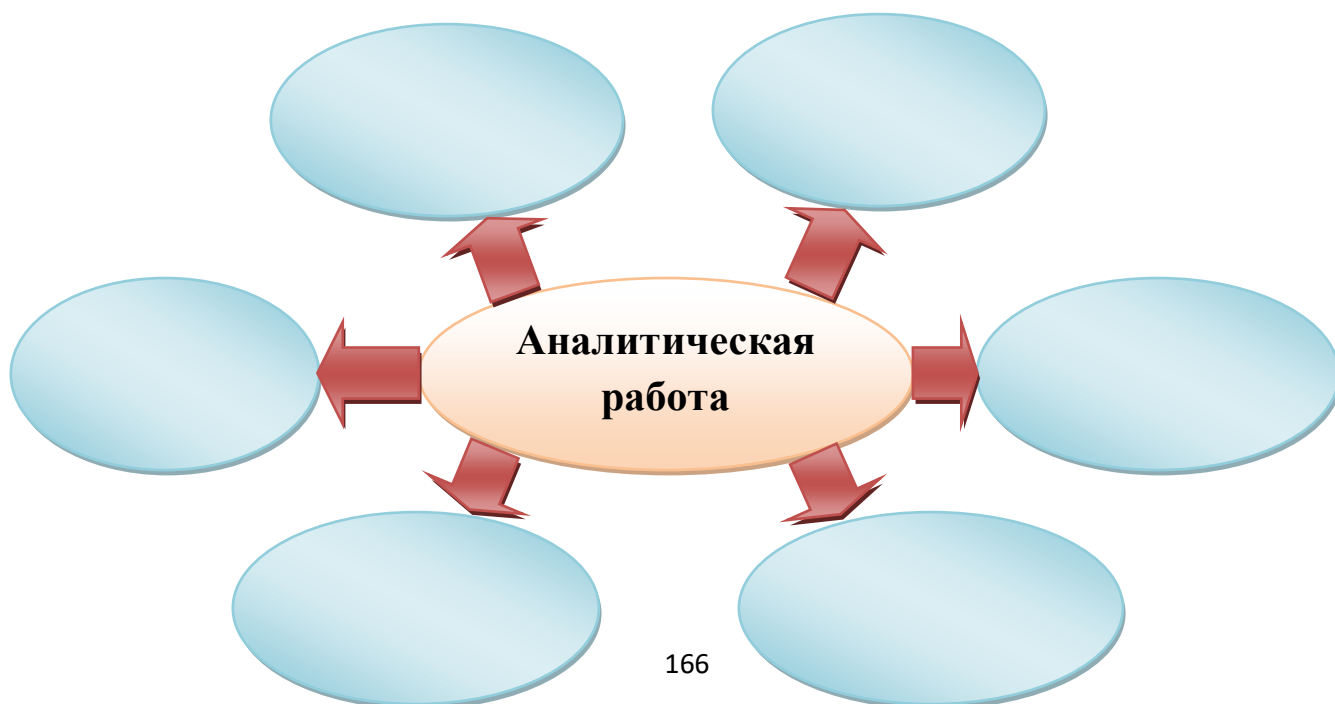
Из набора букв составить как можно больше экономических терминов:

## ЭОНКАБКЦЕТИАРСПЛЯЗИЦЯМОНЕЩИ

### Задание 5: «Экономический диктант»

1. К плановой информации относятся все виды плановых и нормативных данных: бизнес-планы, сметы, проектные задания, нормы расходования отдельных видов производственных ресурсов и др. (+)
2. К учетной информации, представляющей собой самый важный вид экономической информации, используемой при анализе деятельности организаций, относятся законодательные акты, нормативные документы, которыми организация должна руководствоваться осуществляя свою деятельность (-) (*данные всех видов учета и отчетности: бухгалтерского учета и отчетности, статистического учета и отчетности, оперативного (оперативно — технического) учета и отчетности.*)
3. К внеучётной информации относятся законодательные акты, нормативные документы, хозяйственно-правовые документы (договоры, рекламации, решения суда и арбитража), аудиторские заключения, акты ревизий и различная научно-техническая информация, протоколы различных собраний и совещаний, материалы, содержащие сведения о передовом опыте работы. (+)
4. Контроль за выполнением планов анализа ведет заместитель руководителя предприятия по экономическим вопросам или лицо, на которое возложены обязанности по управлению анализом в целом. (+)
5. При полном анализе изучаются отдельные подразделения предприятия или отдельные стороны деятельности предприятия (-)*изучают все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.*

### Задание 6: Составить ассоциативный ряд к слову «аналитическая работа»



**Задание 7:** Установить классификацию.

А) По формам собственности	крупные; средние; малые
Б) По секторам экономики	коммерческие; некоммерческие
С) По признаку организационно-правовых форм предприятий	отрасли первичного цикла (добывающая и сельскохозяйственная); отрасли вторичного цикла (обработка, машиностроение, металлообработка); отрасли третичного цикла (переработка: легкая и пищевая промышленность).
Д) По размерам	- хозяйственное товарищество в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитное); – хозяйственное общество в форме ограниченной или дополнительной ответственности; – производственный кооператив; – унитарное (казенное) предприятие, государственное, муниципальное; – потребительская кооперация.
Е) По отношению к прибыли	частные; государственные; муниципальные; иные

**Задание 8:** «Вставьте пропущенные слова»

\_\_\_\_\_ - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Главная \_\_\_\_\_ цель \_\_\_\_\_ предприятия \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_. Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане РК и др. государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;

- \_\_\_\_\_ граждане \_\_\_\_\_ иностранных \_\_\_\_\_ государств \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ лица \_\_\_\_\_, установленных законом;

- объединения граждан (партнеры).

Объектами \_\_\_\_\_ предпринимательства \_\_\_\_\_ являются:

\_\_\_\_\_.

**Задание 9: «Дополнить кластер»**



**Задание 10: Установить соответствие.**

А) Амортизация	1. обесценивание основных фондов до наступления физического износа.
Б) Первоначальная стоимость основных средств	2. средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию.
С) Основные фонды	3. процесс постепенного переноса стоимости основных средств на производимую продукцию (работы, услуги).
Д) Моральный износ	4. прямое изнашивание основных фондов (ОФ), потеря первоначальных технических характеристик, потеря потребительских свойств.
Е) Физический износ	5. стоимость основных средств на момент приобретения

**Задание 11: «Вставьте пропущенные слова»**

\_\_\_\_\_ участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг (станки, машины, приборы, передаточные устройства и т.д.).

\_\_\_\_\_ не участвуют в процессе создания продукции (жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.д.).



Денежная оценка основных фондов необходима для \_\_\_\_\_, состава и структуры, динамики, величины \_\_\_\_\_, а также оценки экономической эффективности их использования. Остаточная стоимость представляет неамортизированную их часть. Она определяется по формуле: \_\_\_\_\_.

Фондоотдача показывает выпуск продукции на 1 тенге основных средств и определяется по формуле: \_\_\_\_\_.

Фондоёмкость — показатель обратный фондоотдаче и определяется по формуле: \_\_\_\_\_.

Фондовооружённость труда (Фвт) рассчитывается как отношение \_\_\_\_\_.

**Задание 12: Записать формулы**

Запишите условие абсолютной ликвидности баланса?

Как определяется коэффициент текущей ликвидности (Ктл)?

Формула абсолютной ликвидности? (Кал)?

Как определяются коэффициент критической (быстрой) ликвидности? (Ккл)

Формула комплексного показателя ликвидности? (Кобщ)

**Задание 13: Установить соответствие.**

1. Норма прибыли	А) Чистая прибыль / Средняя сумма заемного капитала
2. Рентабельность продаж	Б) Чистая прибыль /: Выручка
3. Рентабельность заемного капитала	В) Чистая прибыль /: Средняя сумма валюты баланса
4. Рентабельность оборотных активов	Г) Прибыль от продаж /: Выручка
5. Рентабельность инвестированного капитала	Д) Прибыль от продаж /: Средняя сумма оборотных активов
6. Рентабельность активов	Е) Чистая прибыль /: Средняя сумма долгосрочных обязательств и собственного капитала

**Задание 14: «Решить задачи»**

**Задача № 1**

Определить норму прибыли. Стоимость основных средств производства сельскохозяйственного назначения на начало года составляла 23182000 тенге, на

конец года – 255 11000 тенге, среднегодовая стоимость оборотных средств – 10856000 тенге. Прибыль от реализации продукции – 354000000 тенге.

### **Задача №2**

Экономические показатели поточной линии комбината:

- фактический выпуск продукции, учебной литературы в год 210000 шт;
- себестоимость 1 учебника 612,38тнг.;
- цена оптовая 1 учебника 638,29 тнг.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности изделия.

### **Задача №3**

Определить объем товарной продукции предприятия за год, если известно, что предприятие выпускает два вида продукции А и Б. В текущем году предприятие выпустило изделий А - 800 шт. и изделий Б - 650 шт. Цена изделия А - 3800 тенге, цена изделия Б - 2900 тенге.

### **Задача №4**

Экономические показатели поточной линии комбината:

- фактический выпуск продукции, учебной литературы в год 170000 шт;
- себестоимость 1 учебника 114,86 тнг.;
- цена оптовая 1 учебника 129,89 тнг.

Рассчитать сумму прибыли от производства продукции и уровень рентабельности изделия.

### **Задание 15:      Выполнить тест:**

#### **1. Банкротство – это...**

- А) риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг.
- Б) неспособность предприятия своевременно погасить свои долги.
- В) неспособность предприятия оценить риск своей деятельности.
- Г) ситуация, при которой предприятие имеет долговые обязательства

#### **2. Банкротство предприятия устанавливается:**

- А) арбитражным судом
- Б) решением директора предприятия
- В) по результатам конкурсного производства с официальным объявлением о ликвидации
- Г) по решению местного органа власти, регистрирующее данное предприятие.

#### **3. При наличии признаков банкротства:**

- А) предприятие подлежит обязательной ликвидации
- Б) проводятся специальные организационные мероприятия, направленные на выход предприятия из кризисной ситуации и его оздоровление

#### **4. Должник считается неплатежеспособным, если...**

- А) не выполнил свои обязательства в течение 3-х лет.
- Б) не выполнил свои обязательства в течение 3-х месяцев.
- В) не выполнил свои обязательства в течение 2-х месяцев.

Г) не выполнил свои обязательства в течение 1 месяца.

**5. Риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией.**

- А) коммерческий риск
- Б) финансовый риск
- В) предпринимательский риск
- Г) страховой риск

**6. Что не относится к объективным причинам банкротства:**

- А) высокий уровень инфляции
- Б) высокий уровень конкуренции
- В) несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем
- Г) снижение объёма производства

**7. Что не относится к субъективным причинам банкротства:**

- А) падение рыночной стоимости ценных бумаг
- Б) низкая рентабельность
- В) снижение объёмов продаж из-за плохого спроса продаж
- Г) большие долги, взаимные неплатежи.

**8. Что не является признаком банкротства:**

- А) Вынужденные остановки, нарушение ритмичности производства;
- Б) Чрезмерная зависимость предприятия, от какого -то одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива;
- В) Большое количество просроченной кредиторской задолженности;
- Г) Отсутствие сбытовой сети, рекламы.

**9. Упредприятия есть реальная возможность восстановить свою платёжеспособность в ближайшее время, если...**

- А) если значение коэффициента восстановления платёжеспособности больше 1
- Б) если значение коэффициента восстановления платёжеспособности равен 1
- В) если значение коэффициента восстановления платёжеспособности меньше 1
- Г) если значение коэффициента восстановления платёжеспособности больше 1,5

**10. Умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации, индивидуальным предпринимателем в личных интересах или интересах третьих лиц, – это:**

- А) фиктивное банкротство
- Б) неправомерные действия при банкротстве
- В) преднамеренное банкротство

**Задание 16: Поставьте вместо пропусков нужные слова**

\_\_\_\_\_ считаются организации, если её неплатежи наблюдаются на протяжении \_\_\_\_\_ месяцев.

Банкротство является основанием для \_\_\_\_\_ предприятия.

Под несостоятельностью понимается \_\_\_\_\_ должника удовлетворить требования кредиторов по \_\_\_\_\_, включая требования об оплате заработной платы, обязательных \_\_\_\_\_ за счет принадлежащего ему имущества.

Должник считается неплатежеспособным, если \_\_\_\_\_ в течение 3-х месяцев. Дело о банкротстве рассматривается \_\_\_\_\_, если требования кредиторов к должнику в совокупности составляет сумму не менее \_\_\_\_\_. Оценку вероятности банкротства можно провести с помощью \_\_\_\_\_.

**Задание 17: Установить соответствие.**

1. Банкротство	А) риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведённых или закупленных предпринимателем.
2. Предпринимательский риск	Б) риск, возникающий в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами.
3. Коммерческий риск	В) признанное решением суда или официально объявленное не в судебном порядке по соглашению с кредиторами, несостоятельность должника.
4. Финансовый риск	Г) такое состояние имущества и обязательств должника, когда за счет имущества не может быть обеспечена своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника.
5. Неудовлетворительная структура баланса	Д) риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и

**Задание 18: Записать формулы**

1. Как определяется общий коэффициент ликвидности?

Формула \_\_\_\_\_

2. Как определяется коэффициент восстановления платёжеспособности

(Квп)? \_\_\_\_\_

**Задание 19: «Составь слова»**

Из набора букв составить как можно больше экономических терминов:

**ЭОНКАБКЦЕТИАРСПЛЯЗИЦЯМОНЕЩИ**

**Задание 20: Составить ассоциативный ряд к слову «Банкротство»****Задание 21: «Перестановка»**

Определить понятия которые можно получить переставив буквы.

1) ПОД + РУК+ЯИЦ = результат производственной и хозяйственной деятельности производства, предприятия или всего хозяйства за определённый промежуток времени.

Ответ: продукция.

2) ОВОД + РОГ = добровольное соглашение двух или нескольких лиц, заключаемое на предмет выполнения каждым из них принимаемых обязательств по отношению к другим участникам.

Ответ: договор.

3) КУР + ЦЕН + НЯ + КОИ = соперничество предприятий за получение прибыли.

Ответ: конкуренция

4) ВА+ТЕЛЬ+ОБ+СТ+ЯЗА = задолженность предприятия перед поставщиками и подрядчиками, которую необходимо погасить в определённом периоде времени.

Ответ: обязательства

5) ТИ+РЕД+К = ссуда, предоставленная кредитором заёмщику под определённые проценты за пользование.

Ответ: кредит

## Контрольная работа

### 1 - вариант

**1 задание: Выполнить тест (40 баллов). За каждый правильный ответ 2 балла.**

**1. Организация, основной задачей которой является получение чистого дохода**

- А) торговля
- Б) некоммерческая организация
- С) коммерческая организация
- Д) государственное учреждение
- Е) общественное объединение

**2. Сколько видов имеет предпринимательство**

- А) 2
- Б) 6
- С) 4
- Д) 5
- Е) 3

**3. Различают два вида износа:**

- А) моральный и производственный
- Б) основной и вспомогательный
- С) вспомогательный и физический
- Д) косвенный и вспомогательный
- Е) физический и моральный

**4. Объединение людей, деятельность которых направлена на достижение общих целей и соответственно прибыли**

- А) товарищество
- Б) кооператив
- С) организация
- Д) институт

**5. Процесс планирования, организации, контроля, необходимый для того, чтобы достичь цели предприятия**

- А) управление
- Б) контроль
- С) финансирование
- Д) организация

**6. Производственная программа предприятия – это...**

- А) максимально возможный годовой объём выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте на основе норм использования оборудования и производственных площадей.

- Б) система плановых заданий по производству и реализации продукции соответствующего качества на предстоящий период.
- С) объем продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.
- Д) перечень наименований изделий.

**7. Производственная мощность предприятия – это...**

- А) максимально возможный годовой объем выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте на основе норм использования оборудования и производственных площадей.
- Б) система плановых заданий по производству и реализации продукции соответствующего качества на предстоящий период.
- С) объем продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.
- Д) перечень наименований изделий.

**8. Вид бизнеса, в котором важную роль играют торгово – обменные операции (купля-продажа товаров и услуг).**

- А) производственный
- Б) страховой
- С) финансовый
- Д) коммерческий

**9. Товарная продукция — это...**

- А) вся продукция, отгруженная потребителям.
- Б) стоимость продукции полностью изготовленной и предназначенной к отпуску на сторону.
- С) вся продукция, произведенная предприятием и отгруженная потребителям.
- Д) часть цены изделия, включающая зарплату работников и прибыль от ее реализации.

**10. Ассортимент – это...**

- А) укрупненный перечень наименований изделий, с указанием объема выпуска по каждому виду.
- Б) виды продукции.
- С) набор разновидностей продукции внутри номенклатуры по типам, сортам, маркам.
- Д) вся продукция, произведенная предприятием и отгруженная потребителям.

**11. Показатели ликвидности баланса характеризуют**

- А) какую часть краткосрочных обязательств предприятие может немедленно погасить
- Б) какую часть долгосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить
- С) какую часть краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить
- Д) какую часть долгосрочных и краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить



Е) какую часть краткосрочной кредиторской задолженности предприятие может немедленно погасить

**12. Материальные запасы – это запасы в виде**

- А) основных средств действующих в производстве более 1 года
- Б) материалов, топлива, тары, запасных частей, предназначенных для использования в производстве или выполнении работ и услуг
- С) материалы, неиспользуемые в производстве
- Д) материалы в виде вспомогательной продукции
- Е) материалы, предназначенные для общехозяйственных нужд

**13. К прямым затратам на производство продукции не относятся:**

- А) заработная плата
- Б) износ основных средств
- С) накладные расходы
- Д) отчисления
- Е) материалы

**14. Рабочих в зависимости от участия в процессе производства подразделяют на :**

- А) основных и вспомогательных
- Б) промышленно-производственный и непроизводственный персонал
- С) рабочих и служащих
- Д) основных и дополнительных
- Е) рабочих и специалистов

**15. Основная цель инвесторов**

- А) капиталовложения в основные фонды
- Б) использование финансовых ресурсов
- С) получить намеченный результат
- Д) достижение положительного социального эффекта
- Е) рост, оправданность, безопасность вложений

**16. На рентабельность отдельных видов изделий не влияет:**

- А) уровень рентабельности продукции
- Б) уровень продажных цен
- С) уровень себестоимости продукции
- Д) формы собственности предприятия
- Е) уровень затрат на производство продукции

**17. Важным моментом в организации аналитического учёта основных средств являются качественное и своевременное проведение:**

- А) исследования
- Б) ревизии
- С) инвентаризации

- Д) контроля
- Е) консультации

**18. Износ в процессе эксплуатации**

- А) моральный износ
- Б) инструментальный износ
- С) текущий износ
- Д) амортизационный износ
- Е) физический износ

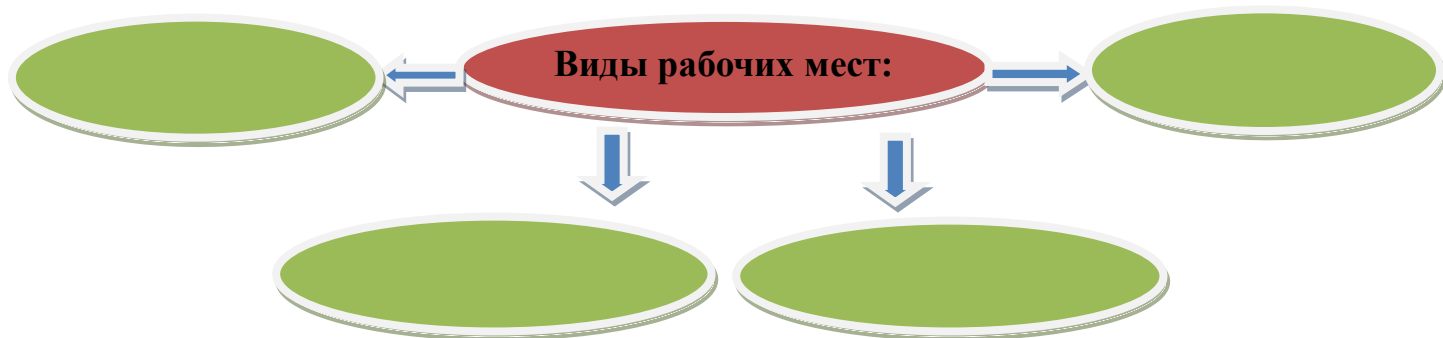
**19. Наиболее мобильные активы предприятия**

- А) дебиторская задолженность
- Б) краткосрочные активы
- С) основные средства
- Д) готовая продукция
- Е) долгосрочные активы

**20. Показатель оснащённости основными производственными фондами**

- А) основные производственные фонды
- Б) реконструкция
- С) фондовооружённость
- Д) фондоотдача
- Е) фондоёмкость

**2 задание: Дополнить кластер и охарактеризовать каждый вид рабочего места (8 баллов). За каждый правильный ответ 2 балла.**



**3 задание: Дополнить кластер (21 балл). За каждый правильный ответ 3 балла.**



**4 задание - Ответить на вопросы. (10 баллов)** *За каждый правильный ответ 2 балла*

1. Производственная структура управления предприятием – это...
2. Ассортимент – это...
3. Организационная структура управления предприятием – это...
4. Номенклатура – это...
5. Реализованная продукция – это...

**5 задание: Решить задачу (21 балл).**

Определить прибыль и рентабельность от реализации 15 500 шт. журнала при себестоимости 1 шт. 2430тнг. и оптовой цене 2700тнг.

### **Контрольная работа**

#### **2- вариант**

**1 задание: Выполнить тест (40 баллов).** *За каждый правильный ответ 2 балла.*

**1. Под предупреждением банкротства понимают**

- А) подбор кадров
- Б) меры по восстановлению платёжеспособности должника
- С) смена руководителя
- Д) увеличение заработной платы
- Е) снижение заработной платы

**2. Что представляет собой разницу между доходами и расходами организаций за вычетом налога организаций и вычетом налога на прибыль**

- А) бухгалтерская прибыль
- Б) чистая прибыль
- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль
- Е) валовая прибыль

**3. Прибыль за период до вычета расхода по налогу, то есть прибыль до налогообложения – это:**

- А) бухгалтерская прибыль
- Б) чистая прибыль
- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль
- Е) валовая прибыль

**4. Назовите основные показатели использования основных производственных фондов**

- А) фондовооруженность труда
- Б) фондоотдача, фондоёмкость
- С) производительность труда рабочих

- Д) рентабельность, доход
- Е) коэффициент использования

**5. Начисление амортизации основных средств при текущей аренде производится**

- А) учредителем
- Б) подрядчиком
- С) арендатором
- Д) арендодателем
- Е) собственником

**6. Стоимостная оценка расходы или оплата ресурсов или привлечённых организацией для производства или приобретения оцениваемого объекта**

- А) доходность
- Б) прибыльность
- С) ценообразование
- Д) рентабельность
- Е) себестоимость

**7. Производственная мощность предприятия – это...**

- А) максимально возможный годовой объём выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте на основе норм использования оборудования и производственных площадей.
- Б) система плановых заданий по производству и реализации продукции соответствующего качества на предстоящий период.
- С) объём продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.
- Д) перечень наименований изделий.

**8. Это наиболее ликвидные активы и являются общепринятым средством обмена и основой для оценки и учёта всех остальных статей**

- А) валютные средства
- Б) банковские займы
- С) денежные эквиваленты
- Д) дебиторская задолженность
- Е) денежные средства

**9. Формула расчёта фондоотдачи**

- А) отношение объёма выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов
- Б) отношение объёма товарной продукции к стоимости материальных ресурсов
- С) отношение дохода к затратам
- Д) отношение стоимости основных производственных фондов к объёму товарной продукции
- Е) отношение стоимости материальных ресурсов к объёму товарной продукции

### **10. Формула расчёта фондоёмкости**

- А) отношение стоимости материальных ресурсов к объёму товарной продукции
- Б) отношение объёма товарной продукции к стоимости материальных ресурсов
- С) отношение дохода к затратам
- Д) отношение объёма выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов
- Е) отношение стоимости основных фондов к объёму выпуска продукции

### **11. Показатели ликвидности баланса характеризуют**

- А) какую часть краткосрочных обязательств предприятие может немедленно погасить
- Б) какую часть долгосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить
- С) какую часть краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить
- Д) какую часть долгосрочных и краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить
- Е) какую часть краткосрочной кредиторской задолженности предприятие может немедленно погасить

### **12. Материальные запасы – это запасы в виде**

- А) основных средств действующих в производстве более 1 года
- Б) материалов, топлива, тары, запасных частей, предназначенных для использования в производстве или выполнении работ и услуг
- С) материалы, неиспользуемые в производстве
- Д) материалы в виде вспомогательной продукции
- Е) материалы, предназначенные для общехозяйственных нужд

### **13. К прямым затратам на производство продукции не относятся:**

- А) заработная плата
- Б) износ основных средств
- С) накладные расходы
- Д) отчисления
- Е) материалы

### **14. Рабочих в зависимости от участия в процессе производства подразделяют на :**

- А) основных и вспомогательных
- Б) промышленно-производственный и непроизводственный персонал
- С) рабочих и служащих
- Д) основных и дополнительных
- Е) рабочих и специалистов

### **15. Основная цель инвесторов**

- А) капиталовложения в основные фонды
- Б) использование финансовых ресурсов

- С) получить намеченный результат
- Д) достижение положительного социального эффекта
- Е) рост, оправданность, безопасность вложений

**16. На рентабельность отдельных видов изделий не влияет:**

- А) уровень рентабельности продукции
- Б) уровень продажных цен
- С) уровень себестоимости продукции
- Д) формы собственности предприятия
- Е) уровень затрат на производство продукции

**17. Важным моментом в организации аналитического учёта основных средств являются качественное и своевременное проведение:**

- А) исследования
- Б) ревизии
- С) инвентаризации
- Д) контроля
- Е) консультации

**18. Износ в процессе эксплуатации**

- А) моральный износ
- Б) инструментальный износ
- С) текущий износ
- Д) амортизационный износ
- Е) физический износ

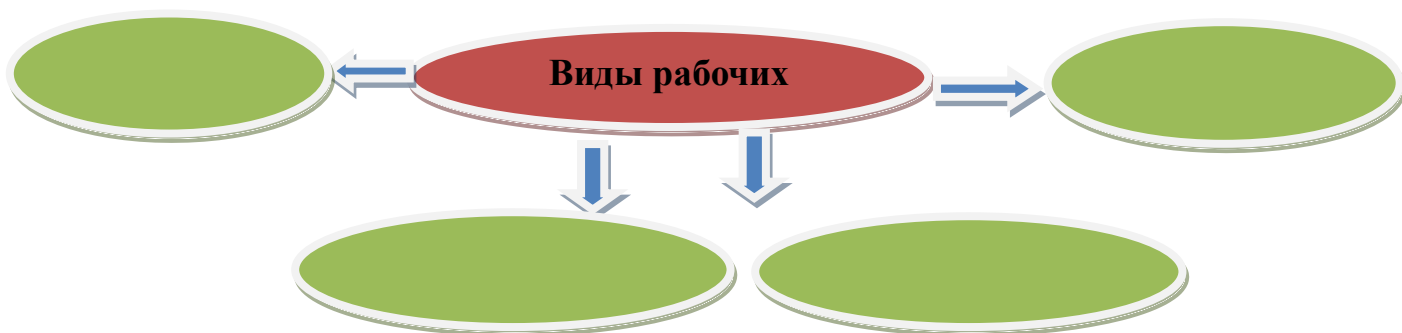
**19. Наиболее мобильные активы предприятия**

- А) дебиторская задолженность
- Б) краткосрочные активы
- С) основные средства
- Д) готовая продукция
- Е) долгосрочные активы

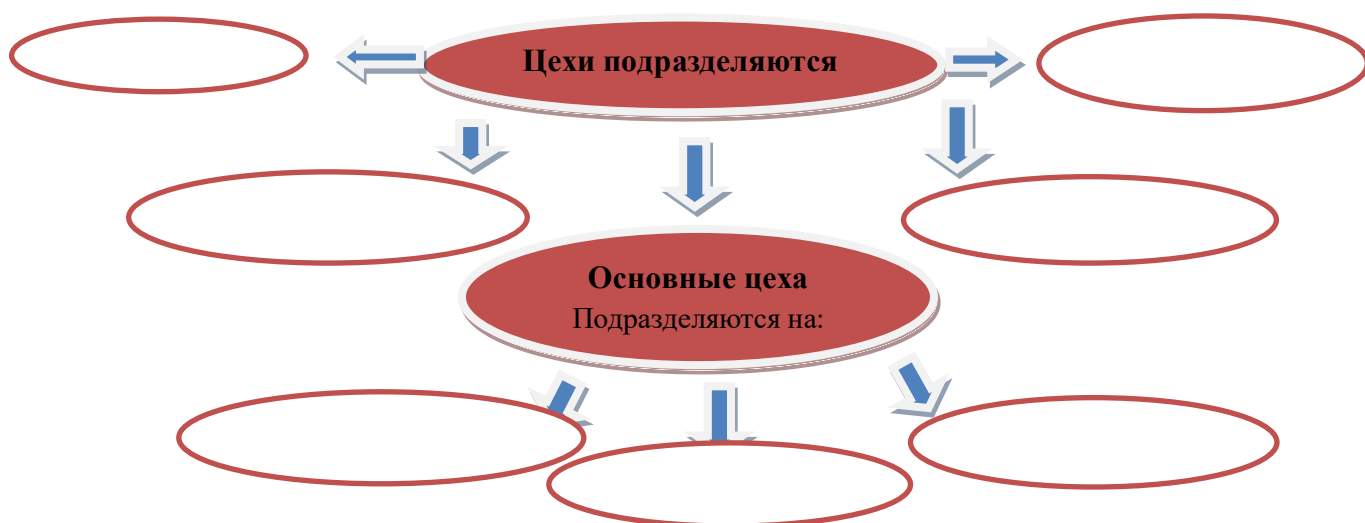
**20. Показатель оснащённости основными производственными фондами**

- А) основные производственные фонды
- Б) реконструкция
- С) фондовооружённость
- Д) фондоотдача
- Е) фондоёмкость

**2 задание: Дополнить кластер и охарактеризовать каждый вид рабочего места (8 баллов). За каждый правильный ответ 2 балла.**



**3 задание: Дополнить кластер (21 балл). За каждый правильный ответ 3 балла.**



**4 задание - Ответить на вопросы. (10 баллов) За каждый правильный ответ 2 балла**

1. Предприятие – это...
2. Ассортимент – это...
3. Организационная структура управления предприятием – это...
4. Номенклатура – это...
5. Реализованная продукция – это...

**5 задание: Решить задачу (21 балл).**

Проанализировать рентабельность производителей за 2 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных:

Показатель	Кварталы года	
	1 квартал	2 квартал
Количество выпущенной продукции (шт)	4500	3800
Цена 1 изделия (тенге)	6500	7300
Себестоимость на 1 изделие (тенге)	5900	6800

## Контрольная работа

### 3 - вариант

**1 задание: Выполнить тест (40 баллов).** *За каждый правильный ответ 2 балла.*

**1. Под предупреждением банкротства понимают**

- А) подбор кадров
- Б) меры по восстановлению платёжеспособности должника
- С) смена руководителя
- Д) увеличение заработной платы
- Е) снижение заработной платы

**2. Что представляет собой разницу между доходами и расходами организаций за вычетом налога организаций и вычетом налога на прибыль**

- А) бухгалтерская прибыль
- Б) чистая прибыль
- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль
- Е) валовая прибыль

**3. Прибыль за период до вычета расхода по налогу, то есть прибыль до налогообложения – это:**

- А) бухгалтерская прибыль
- Б) чистая прибыль
- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль
- Е) валовая прибыль

**4. Назовите основные показатели использования основных производственных фондов**

- А) фондовооруженность труда
- Б) фондоотдача, фондоёмкость
- С) производительность труда рабочих
- Д) рентабельность, доход
- Е) коэффициент использования

**5. Начисление амортизации основных средств при текущей аренде производится**

- А) учредителем
- Б) подрядчиком
- С) арендатором
- Д) арендодателем
- Е) собственником

**6. Стоимостная оценка расходы или оплата ресурсов или привлечённых организацией для производства или приобретения оцениваемого объекта**



- А) доходность
- Б) прибыльность
- С) ценообразование
- Д) рентабельность
- Е) себестоимость

**7. Производственная мощность предприятия – это...**

- А) максимально возможный годовой объём выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте на основе норм использования оборудования и производственных площадей.
- Б) система плановых заданий по производству и реализации продукции соответствующего качества на предстоящий период.
- С) объём продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.
- Д) перечень наименований изделий.

**8. Это наиболее ликвидные активы и являются общепринятым средством обмена и основой для оценки и учёта всех остальных статей**

- А) валютные средства
- Б) банковские займы
- С) денежные эквиваленты
- Д) дебиторская задолженность
- Е) денежные средства

**9. Формула расчёта фондоотдачи**

- А) отношение объёма выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов
- Б) отношение объёма товарной продукции к стоимости материальных ресурсов
- С) отношение дохода к затратам
- Д) отношение стоимости основных производственных фондов к объёму товарной продукции
- Е) отношение стоимости материальных ресурсов к объёму товарной продукции

**10. Формула расчёта фондоёмкости**

- А) отношение стоимости материальных ресурсов к объёму товарной продукции
- Б) отношение объёма товарной продукции к стоимости материальных ресурсов
- С) отношение дохода к затратам
- Д) отношение объёма выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов
- Е) отношение стоимости основных фондов к объёму выпуска продукции

**11. Показатели ликвидности баланса характеризуют**

- А) какую часть краткосрочных обязательств предприятие может немедленно погасить
- Б) какую часть долгосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить

- С) какую часть краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить
- Д) какую часть долгосрочных и краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить
- Е) какую часть краткосрочной кредиторской задолженности предприятие может немедленно погасить

**12. Материальные запасы – это запасы в виде**

- А) основных средств действующих в производстве более 1 года
- Б) материалов, топлива, тары, запасных частей, предназначенных для использования в производстве или выполнении работ и услуг
- С) материалы, неиспользуемые в производстве
- Д) материалы в виде вспомогательной продукции
- Е) материалы, предназначенные для общехозяйственных нужд

**13. К прямым затратам на производство продукции не относятся:**

- А) заработная плата
- Б) износ основных средств
- С) накладные расходы
- Д) отчисления
- Е) материалы

**14. Рабочих в зависимости от участия в процессе производства подразделяют на :**

- А) основных и вспомогательных
- Б) промышленно-производственный и непроизводственный персонал
- С) рабочих и служащих
- Д) основных и дополнительных
- Е) рабочих и специалистов

**15. Основная цель инвесторов**

- А) капиталовложения в основные фонды
- Б) использование финансовых ресурсов
- С) получить намеченный результат
- Д) достижение положительного социального эффекта
- Е) рост, оправданность, безопасность вложений

**16. На рентабельность отдельных видов изделий не влияет:**

- А) уровень рентабельности продукции
- Б) уровень продажных цен
- С) уровень себестоимости продукции
- Д) формы собственности предприятия
- Е) уровень затрат на производство продукции

**17. Важным моментом в организации аналитического учёта основных средств являются качественное и своевременное проведение:**

- А) исследования
- Б) ревизии
- С) инвентаризации
- Д) контроля
- Е) консультации

**18. Износ в процессе эксплуатации**

- А) моральный износ
- Б) инструментальный износ
- С) текущий износ
- Д) амортизационный износ
- Е) физический износ

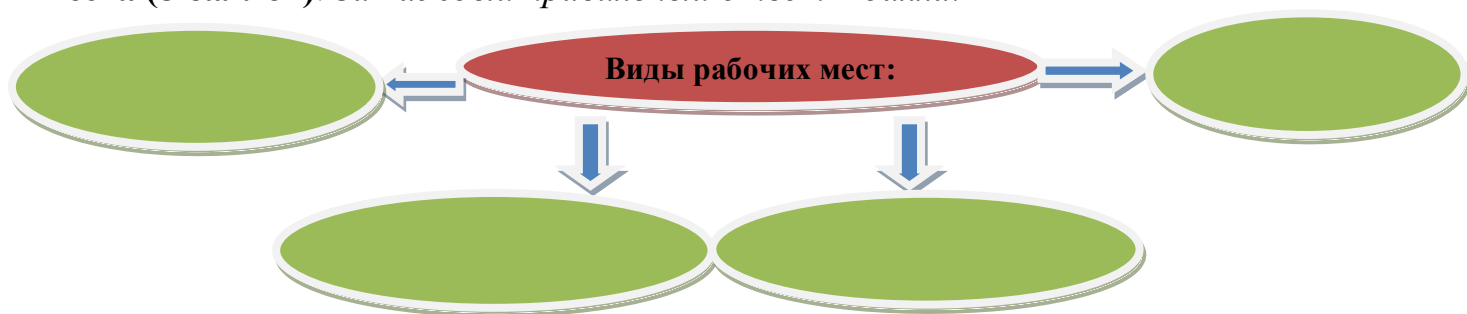
**19. Наиболее мобильные активы предприятия**

- А) дебиторская задолженность
- Б) краткосрочные активы
- С) основные средства
- Д) готовая продукция
- Е) долгосрочные активы

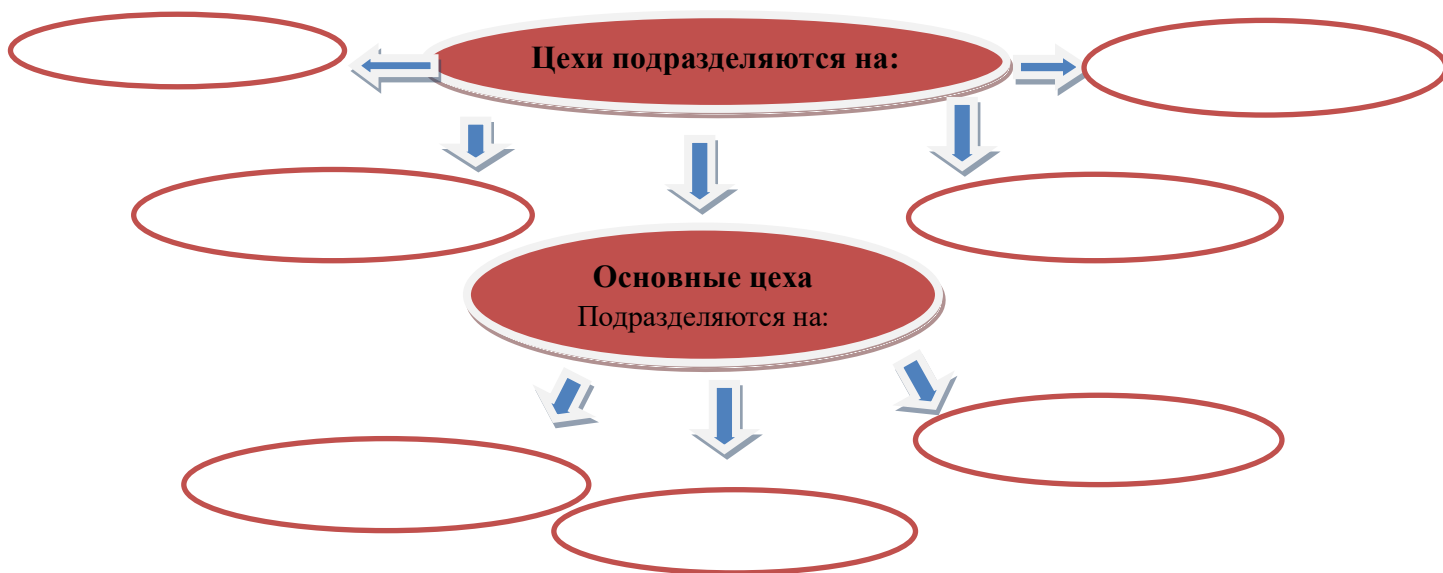
**20. Показатель оснащённости основными производственными фондами**

- А) основные производственные фонды
- Б) реконструкция
- С) фондовооружённость
- Д) фондоотдача
- Е) фондоёмкость

**2 задание: Дополнить кластер и охарактеризовать каждый вид рабочего места (8 баллов). За каждый правильный ответ 2 балла.**



**3 задание: Дополнить кластер (21 балл). За каждый правильный ответ 3 балла.**



**4 задание - Ответить на вопросы. (10 баллов)** *За каждый правильный ответ 2 балла*

1. Предприятие – это...
2. Ассортимент – это...
3. Организационная структура управления предприятием – это...
4. Номенклатура – это...
5. Реализованная продукция – это...

**5 задание: Решить задачу (21 балл).**

Определить объем товарной продукции предприятия за год, если известно, что предприятие выпускает два вида продукции А и Б. В текущем году предприятие выпустило изделий А - 500 шт. и изделий Б - 250 шт. Цена изделия А - 7000 тенге, цена изделия Б - 5800 тенге.

### Контрольная работа

#### 4 - вариант

**1 задание: Выполнить тест (40 баллов).** *За каждый правильный ответ 2 балла.*

**1. Производственная мощность предприятия – это...**

- А) максимально возможный годовой объём выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте на основе норм использования оборудования и производственных площадей.
- Б) система плановых заданий по производству и реализации продукции соответствующего качества на предстоящий период.
- С) объём продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала.
- Д) перечень наименований изделий.

**2. Это наиболее ликвидные активы и являются общепринятым средством обмена и основой для оценки и учёта всех остальных статей**

- А) валютные средства
- Б) банковские займы
- С) денежные эквиваленты
- Д) дебиторская задолженность
- Е) денежные средства

### **3. Формула расчёта фондоотдачи**

- А) отношение объёма выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов
- Б) отношение объёма товарной продукции к стоимости материальных ресурсов
- С) отношение дохода к затратам
- Д) отношение стоимости основных производственных фондов к объёму товарной продукции
- Е) отношение стоимости материальных ресурсов к объёму товарной продукции

### **4. Формула расчёта фондоёмкости**

- А) отношение стоимости материальных ресурсов к объёму товарной продукции
- Б) отношение объёма товарной продукции к стоимости материальных ресурсов
- С) отношение дохода к затратам
- Д) отношение объёма выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов
- Е) отношение стоимости основных фондов к объёму выпуска продукции

### **5. Под предупреждением банкротства понимают**

- А) подбор кадров
- Б) меры по восстановлению платёжеспособности должника
- С) смена руководителя
- Д) увеличение заработной платы
- Е) снижение заработной платы

### **6. Что представляет собой разницу между доходами и расходами организаций за вычетом налога организаций и вычетом налога на прибыль**

- А) бухгалтерская прибыль
- Б) чистая прибыль
- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль
- Е) валовая прибыль

### **7. Прибыль за период до вычета расхода по налогу, то есть прибыль до налогообложения – это:**

- А) бухгалтерская прибыль
- Б) чистая прибыль
- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль

Е) валовая прибыль

**8. Назовите основные показатели использования основных производственных фондов**

А) фондовооруженность труда

Б) фондоотдача, фондоёмкость

С) производительность труда рабочих

Д) рентабельность, доход

Е) коэффициент использования

**9. Начисление амортизации основных средств при текущей аренде производится**

А) учредителем

Б) подрядчиком

С) арендатором

Д) арендодателем

Е) собственником

**10. Стоимостная оценка расходы или оплата ресурсов или привлечённых организацией для производства или приобретения оцениваемого объекта**

А) доходность

Б) прибыльность

С) ценообразование

Д) рентабельность

Е) себестоимость

**11. Показатели ликвидности баланса характеризуют**

А) какую часть краткосрочных обязательств предприятие может немедленно погасить

Б) какую часть долгосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить

С) какую часть краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить

Д) какую часть долгосрочных и краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить

Е) какую часть краткосрочной кредиторской задолженности предприятие может немедленно погасить

**12. Материальные запасы – это запасы в виде**

А) основных средств действующих в производстве более 1 года

Б) материалов, топлива, тары, запасных частей, предназначенных для использования в производстве или выполнении работ и услуг

С) материалы, неиспользуемые в производстве

Д) материалы в виде вспомогательной продукции

Е) материалы, предназначенные для общехозяйственных нужд

**13. К прямым затратам на производство продукции не относятся:**

- А) заработная плата
- Б) износ основных средств
- С) накладные расходы
- Д) отчисления
- Е) материалы

**14. Рабочих в зависимости от участия в процессе производства подразделяют на :**

- А) основных и вспомогательных
- Б) промышленно-производственный и непроизводственный персонал
- С) рабочих и служащих
- Д) основных и дополнительных
- Е) рабочих и специалистов

**15. Основная цель инвесторов**

- А) капиталовложения в основные фонды
- Б) использование финансовых ресурсов
- С) получить намеченный результат
- Д) достижение положительного социального эффекта
- Е) рост, оправданность, безопасность вложений

**16. На рентабельность отдельных видов изделий не влияет:**

- А) уровень рентабельности продукции
- Б) уровень продажных цен
- С) уровень себестоимости продукции
- Д) формы собственности предприятия
- Е) уровень затрат на производство продукции

**17. Важным моментом в организации аналитического учёта основных средств являются качественное и своевременное проведение:**

- А) исследования
- Б) ревизии
- С) инвентаризации
- Д) контроля
- Е) консультации

**18. Износ в процессе эксплуатации**

- А) моральный износ
- Б) инструментальный износ
- С) текущий износ
- Д) амортизационный износ
- Е) физический износ

**19. Наиболее мобильные активы предприятия**

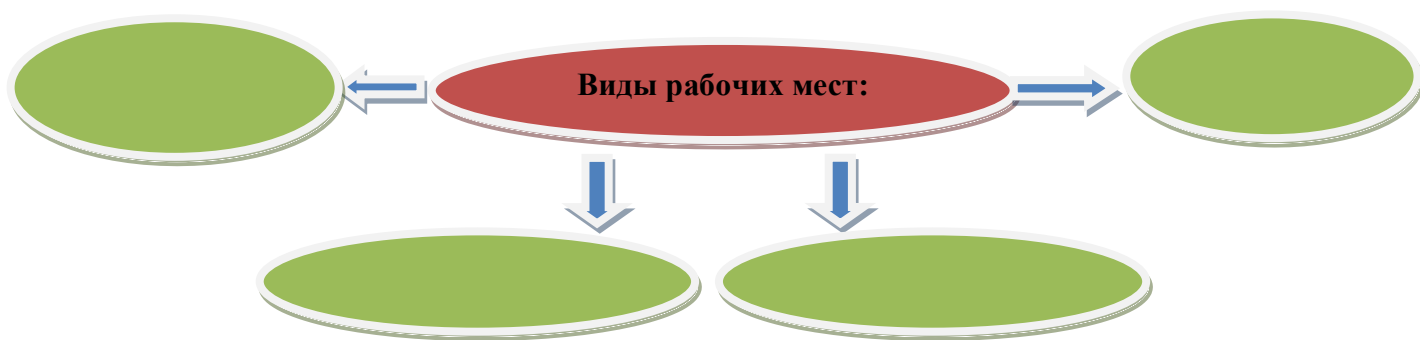
- А) дебиторская задолженность

- Б) краткосрочные активы
- С) основные средства
- Д) готовая продукция
- Е) долгосрочные активы

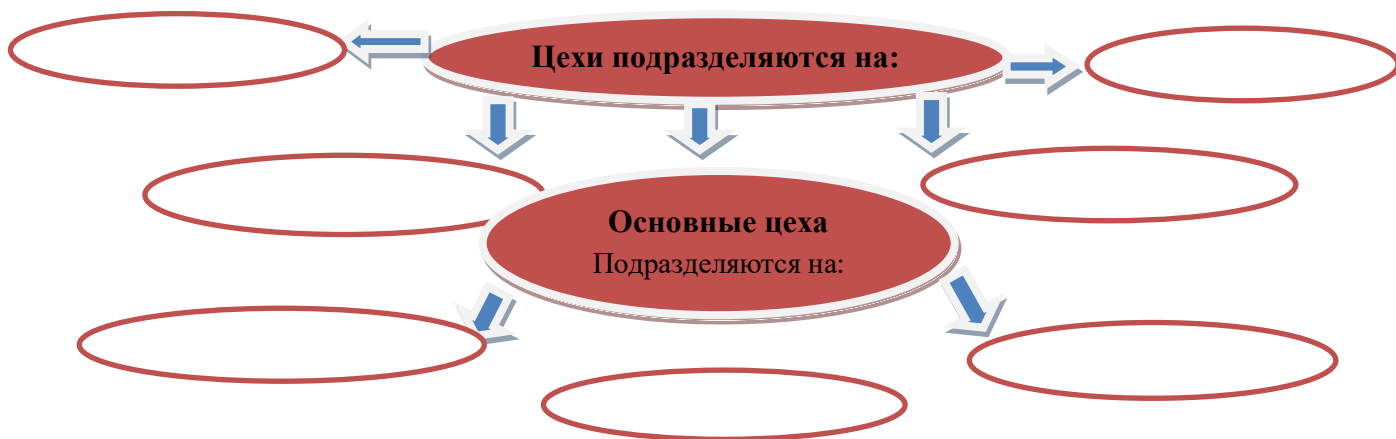
**20. Показатель оснащённости основными производственными фондами**

- А) основные производственные фонды
- Б) реконструкция
- С) фондовооружённость
- Д) фондоотдача
- Е) фондоёмкость

**2 задание: Дополнить кластер и охарактеризовать каждый вид рабочего места (8 баллов). За каждый правильный ответ 2 балла.**



**3 задание: Дополнить кластер (21 балл). За каждый правильный ответ 3 балла.**



**4 задание - Ответить на вопросы. (10 ↓ ллов) За каждый правильный ответ 2 балла**

1. Предприятие – это...
2. Ассортимент – это...
3. Организационная структура управления предприятием – это...
4. Номенклатура – это...
5. Реализованная продукция – это...



**5 задание: Решить задачу (21 балл).**

**Задача № 5**

Определить сумму балансовой (валовой) прибыли и рентабельность гостиницы, если:

- единовременная вместимость гостиницы – 450 мест;
- коэффициент загрузки – 0,7;
- суточный тариф за проживание – 3500 тнг;
- сумма эксплуатационных расходов – 290 300 000тнг;
- гостиница работает 365 дней в году.

## Итоговый тест.

### **1. Показатели ликвидности баланса характеризуют**

**А) какую часть краткосрочных обязательств предприятие может немедленно погасить**

Б) какую часть долгосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить

С) какую часть краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить

Д) какую часть долгосрочных и краткосрочных кредитов предприятие может немедленно погасить

Е) какую часть краткосрочной кредиторской задолженности предприятие может немедленно погасить

### **2. Дайте определение элементу финансовой отчётности, как прибыль**

А) это экономические ресурсы, контролируемые субъектом, полученные в результате предшествующей деятельности и от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем

Б) это уменьшение экономических ресурсов посредством оттока активов, либо увеличения обязательств, вытекающих из хозяйственной деятельности компании с целью получения прибыли в отчётном периоде

С) это увеличение экономических ресурсов посредством притока активов, либо уменьшения обязательств в результате хозяйственной деятельности в отчётном периоде

Д) это существующие обязательства бизнеса произвести выплату денежных средств, передать активы или предоставить услуги другим предприятиям в будущем

**Е) это превышение доходов над расходами, в результате которого увеличивается собственный капитал компании**

### **3. Дайте определение элементу финансовой отчётности, как убыток**

А) это экономические ресурсы, контролируемые субъектом, полученные в результате предшествующей деятельности и от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем

Б) это уменьшение экономических ресурсов посредством оттока активов, либо увеличения обязательств, вытекающих из хозяйственной деятельности компании с целью получения прибыли в отчётном периоде

С) это увеличение экономических ресурсов посредством притока активов, либо уменьшения обязательств в результате хозяйственной деятельности в отчётном периоде

Д) это существующие обязательства бизнеса произвести выплату денежных средств, передать активы или предоставить услуги другим предприятиям в будущем

**Е) это сокращение капитала в результате превышения расходов над доходами текущего периода**

### **4. От начисленной заработной платы административных работников были произведены отчисления (соц.налог)**

А) Дт 3150 Кт 3350

Б) Дт 7210 Кт 3210

- С) Дт 7210 Кт 3220
- Д) Дт 7210 Кт 3150, 3210**
- Е) Дт 3350 Кт 3150

**5. При приобретении сырья сумма транспортных расходов**

- А) Дт 1310 Кт 2410
- Б) Дт 1310 Кт 1210
- С) Дт 1310 Кт 1420
- Д) Дт 1310 Кт 3130
- Е) Дт 1310 Кт 3310**

**6. По принадлежности к процессу производства затраты бывают**

- А) производственные и непроизводственные**
- Б) условно-постоянные и условно-переменные
- С) прямые и косвенные
- Д) основные и вспомогательные
- Е) накладные и прямые

**7. Количественный учёт товарно-материальных запасов ведут в**

- А) цехе
- Б) бухгалтерии
- С) магазине
- Д) кафе
- Е) на складе**

**8. Материальные запасы – это запасы в виде**

- А) основных средств действующих в производстве более 1 года
- Б) материалов, топлива, тары, запасных частей, предназначенных для использования в производстве или выполнении работ и услуг**
- С) материалы, неиспользуемые в производстве
- Д) материалы в виде вспомогательной продукции
- Е) материалы, предназначенные для общехозяйственных нужд

**9. К прямым затратам на производство продукции не относятся:**

- А) заработная плата
- Б) износ основных средств**
- С) накладные расходы
- Д) отчисления
- Е) материалы

**10. На счёте 2520 учитываются**

- А) животные**
- Б) прочие запасы
- С) сырьё и материалы
- Д) растения
- Е) товары

**11. К элементам затрат на производство не относится:**

- А) оплата труда рабочих
- Б) оборудование**
- С) накладные расходы

Д) отчисления

Е) материалы

**12. Сомнительная дебиторская задолженность - это**

**А) суммы безнадежных долгов предприятия, которые не были погашены в течение срока более 3 лет**

Б) суммы взимания в течении года, либо следующей за балансовой датой в течение операционного цикла

С) суммы обязательств заказчиков за полученные или проданные товары и услуги в процессе реализации

Д) суммы обязательств покупателей за товары и услуги, реализованные в результате обычной деятельности.

Е) суммы не погашенной кредиторской задолженности, которую предприятию должны вернуть в течение года

**13. Готовые изделия, произведённые на кухне путём обработки**

А) покупные товары

Б) сырьё

С) товары

Д) полуфабрикаты

**Е) собственная продукция**

**14. Акт на ликвидацию основных средств оформляется в**

А) 3-х экземплярах

Б) 4-х экземплярах

С) 5-и экземплярах

**Д) 1-ом экземпляре**

Е) 2-х экземплярах

**15. Рабочих в зависимости от участия в процессе производства подразделяют на :**

**А) основных и вспомогательных**

Б) промышленно-производственный и непроизводственный персонал

С) рабочих и служащих

Д) основных и дополнительных

Е) рабочих и специалистов

**16. Основная цель инвесторов**

А) капиталовложения в основные фонды

Б) использование финансовых ресурсов

С) получить намеченный результат

Д) достижение положительного социального эффекта

**Е) рост, оправданность, безопасность вложений**

**17. На рентабельность отдельных видов изделий не влияет:**

А) уровень рентабельности продукции

Б) уровень продажных цен

С) уровень себестоимости продукции

**Д) формы собственности предприятия**

Е) уровень затрат на производство продукции

**18. Акция на предъявителя**

- А) акции, распределяемые среди других предприятий
- Б) акция с нефиксированным дивидендом
- С) акция с указанием её владельца
- Д) акция, дивиденд которой фиксируется в виде твёрдого процента
- Е) акция, не содержащая имени её держателя**

**19. Ликвидационная стоимость основных средств – это стоимость**

- А) по которой возможна продажа основных средств
- Б) списания основных средств
- С) выбытия основных средств
- Д) которую можно получить в конце службы основных средств, за минусом расходов по выбытию**
- Е) ценностей, полученных при выбытии основных средств

**20. Важным моментом в организации аналитического учёта основных средств являются качественное и своевременное проведение:**

- А) исследования
- Б) ревизии
- С) инвентаризации**
- Д) контроля
- Е) консультации

**21. Акция именная**

- А) акции, распределяемые среди других предприятий
- Б) акция с нефиксированным дивидендом
- С) акция с указанием её владельца**
- Д) акция, дивиденд которой фиксируется в виде твёрдого процента
- Е) акция, не содержащая имени её держателя

**22. Износ в процессе эксплуатации**

- А) моральный износ
- Б) инструментальный износ
- С) текущий износ
- Д) амортизационный износ
- Е) физический износ**

**23. Акционерное общество**

- А) форма организации производства на основе привлечения денежных средств путём перепродажи акций
- Б) форма организации производства на основе привлечения денежных средств путём обмена акций
- С) форма организации производства на основе привлечения денежных средств путём покупки облигаций
- Д) форма организации производства на основе привлечения денежных средств путём продажи акций**
- Е) форма организации производства на основе привлечения денежных средств путём покупки акций

**24. Готовая продукция в бухгалтерском балансе отражается**

- А) в 5 разделе
- Б) в 1 разделе**
- С) в 3 разделе
- Д) во 2 разделе
- Е) в 4 разделе

**25. Запись Дт 2412 Кт 5110 означает**

- А) поступление машин в виде вкладов в уставный капитал
- Б) поступление транспортных средств безвозмездно
- С) поступление зданий в виде вклада в уставный капитал**
- Д) поступление транспортных средств от поставщиков
- Е) поступление транспортных средств

**26. Корректировка ошибок в финансовой отчётности происходит следующими методами**

- А) метод прогнозирования
- Б) корректировочный метод, метод красного сторно, метод дополнительной записи**
- С) метод красного сторно
- Д) метод дополнительной записи
- Е) корректировочный метод

**27. Замена или исправление отдельных изношенных деталей**

- А) капитальный ремонт
- Б) текущий ремонт**
- С) амортизация
- Д) износ
- Е) ремонт

**28. Счёт 5430 предназначен для**

- А) учёта переоценки основных средств
- Б) учёта резервов на непредвиденные события
- С) учёта резерва на переоценку нематериальных активов**
- Д) учёта переоценки финансовых активов
- Е) учёта переоценки текущих активов

**29. Наиболее мобильные активы предприятия**

- А) дебиторская задолженность
- Б) краткосрочные активы**
- С) основные средства
- Д) готовая продукция
- Е) долгосрочные активы

**30. Инвестиционный доход - это**

- А) проценты по займам, депозитам и ценным бумагам
- Б) проценты за посредническую деятельность, проценты по депозитам и по ценным бумагам
- С) проценты к получению по облигации, доходы от участия в других организациях
- Д) доходы от продажи акций**

Е) доходы от спонсоров

**31. Показатель оснащённости основными производственными фондами**

А) основные производственные фонды

Б) реконструкция

**С) фондовооружённость**

Д) фондоотдача

Е) фондоёмкость

**32. Товарищество, участники такого общества несут субсидарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемое учредительными документами общества**

А) производственное товарищество

Б) товарищество с ограниченной ответственностью

С) коммандитное товарищество

Д) полное товарищество

**Е) товарищество с дополнительной ответственностью**

**33. Общество, уставный капитал которого разделён на определённое число акций, участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества**

А) коммандитное товарищество

Б) товарищество с дополнительной ответственностью

**С) акционерное общество**

Д) полное товарищество

Е) товарищество с ограниченной ответственностью

**34. Товарищество, которое создаётся объединением граждан или юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности, уставный фонд которого образуется за счёт вкладов учредителей несут ответственность по обязательствам только своим вкладом**

А) производственное товарищество

Б) командное товарищество

С) товарищество с дополнительной ответственностью

Д) полное товарищество

**Е) товарищество с ограниченной ответственностью**

**35. Установленный объём работ, который работник или группа работников обязаны выполнить за рабочую смену, месяц на повременно оплачиваемых работах**

А) нормирование труда

**Б) нормированное задание**

С) норма обслуживания

Д) норма времени

Е) норма выработки

**36. Платёжеспособность**

А) способность выплачивать долгосрочные кредиты банкам

Б) способность возвращать своевременно кредиты банкам

- С) способность оплачивать счета поставщиков сырья и материалов
- Д) способность предприятия рассчитаться по всем обязательствам предприятия**
- Е) способность осуществлять своевременную уплату долгосрочных обязательств

**37. К какому из факторов, учитываемых при проведении оценки результативности труда, относятся данные критерии: отношение к труду, психофизиологическое состояние работника, моральный климат в коллективе:**

- А) рыночные
- Б) социально-психологические**
- С) технико-организационные
- Д) естественно-биологические
- Е) социально-экономические

**38. Мера овладения работниками данной профессии**

- А) специальность
- Б) значение техники безопасности
- С) практическая деятельность
- Д) квалификация
- Е) профессиональный уровень**

**39. Краткосрочная кредиторская задолженность в бухгалтерском балансе отражается**

- А) во 2 разделе
- Б) в 4 разделе
- С) в 1 разделе
- Д) в 3 разделе**
- Е) в 5 разделе

**40. Сырьё и основные материалы, топливо и т.д - это**

- А) производственные запасы**
- Б) основные производственные фонды
- С) непроизводственные запасы
- Д) затраты в процессе производства
- Е) основные непроизводственные фонды

**41. Акция, дивиденд которой фиксируется в виде твёрдого процента**

- А) акция на предъявителя
- Б) акция обыкновенная
- С) акция именная
- Д) акция предприятия
- Е) акция привилегированная**

**42. Значение экономии оборотных фондов выражается в:**

- А) понижении производительности труда
- Б) повышении производительности труда
- С) изменении издержек
- Д) снижении расходов, сырья и материала**
- Е) увеличении издержек



**43. Сколько форм морального износа**

- А) 6
- Б) 3
- С) 4
- Д) 5
- Е) 2**

**44. К активам предприятия относится**

- А) активы + собственный капитал
- Б) собственный и заёмный капитал
- С) краткосрочные активы предприятия
- Д) долгосрочные и текущие обязательства
- Е) всё, что имеет стоимость, принадлежит предприятию и отражается в активе баланса**

**45. Доход от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью предприятия**

- А) доход от основной деятельности
- Б) доход от неосновной деятельности**
- С) доход от обычной деятельности после налогообложения
- Д) доход от обычной деятельности
- Е) базовый доход

**46. Отношение общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов называется:**

- А) расчётная рентабельность**
- Б) общая рентабельность
- С) общий доход
- Д) рентабельность продукции
- Е) общая прибыль

**47. Принцип, который позволяет при расширении возможностей получить за свой труд большее количество материальных благ - это**

- А) принцип повышения реальной заработной платы**
- Б) принцип логичности и доступности форм и систем оплаты труда
- С) принцип равной оплаты за равный труд
- Д) принцип государственного регулирования
- Е) принцип дифференциации по сложности труда

**48. Коэффициент прироста:**

- А) это отношение суммы износа основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов на соответствующую дату
- Б) это отношение стоимости поступивших ОПФ к стоимости ОПФ на конец периода
- С) это отношение остаточной стоимости основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов
- Д) это отношение стоимости выбывших ОПФ к стоимости ОПФ на начало периода

**Е) это отношение суммы прироста ОПФ к стоимости ОПФ на начало периода**

**49. Функция, предназначенная для отражения меры живого труда посредством определения доли в средствах на оплату труда каждого участника производственного процесса**

А) регулирующая функция

Б) стимулирующая функция

С) воспроизводственная функция дифференциации заработной платы

**Д) измерительно-распределительная функция**

Е) ресурсно - размещительная функция

**50. Что представляет собой процесс планирования и реализации замысла, ценообразования продвижения и воплощения идеи, товаров и услуг путём обмена**

А) анализ рынка сбыта

Б) финансовый план

**С) маркетинговый план**

Д) организационный план

Е) производственный план

**51. Коэффициент износа:**

**А) это отношение суммы износа основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов на соответствующую дату**

Б) это отношение стоимости поступивших ОПФ к стоимости ОПФ на конец периода

С) это отношение остаточной стоимости основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов

Д) это отношение стоимости выбывших ОПФ к стоимости ОПФ на начало периода

Е) это отношение суммы прироста ОПФ к стоимости ОПФ на начало периода

**52. Показатель, характеризующий эффективность, результативность затрат труда и определяется количеством продукции или выполненных работ**

А) норма затрат

Б) норма времени

С) трудоёмкость продукции

Д) выработки

**Е) производительность труда**

**53. Разность между доходом от реализации продукции и оказания услуг и себестоимостью реализованной продукции, оказанных услуг**

А) налоговая прибыль

Б) экономическая прибыль

**С) валовая прибыль**

Д) чистая прибыль

Е) бухгалтерская прибыль

**54. Стоимость, которая включает стоимость приобретения оборудования, транспортные расходы по доставке и стоимости монтажа**

- А) финансовые инвестиции
- Б) фондоотдача основных фондов
- С) фондоёмкость основных фондов
- Д) первоначальная стоимость основных фондов**
- Е) остаточная стоимость основных фондов

**55. Затраты – это**

- А) уменьшение активов или увеличение обязательств**
- Б) расходы предприятия на производство и реализацию продукции
- С) расходы, понесённые предприятием за определённый период
- Д) издержки предприятия
- Е) все расходы предприятия

**56. Различают два вида износа**

- А) моральный и производственный
- Б) основной и вспомогательный
- С) вспомогательный и физический
- Д) косвенный и вспомогательный
- Е) физический и моральный**

**57. Дайте определение элементу финансовой отчётности, как доходы**

- А) это увеличение экономических ресурсов посредством притока активов, либо уменьшения обязательств в результате хозяйственной деятельности в отчётном периоде**
- Б) это экономические ресурсы, контролируемые субъектом, полученные в результате предшествующей деятельности и от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем
- С) это чистые активы субъекта, т.е активы за вычетом обязательств
- Д) это существующие обязательства бизнеса произвести выплату денежных средств, передать активы или предоставить услуги другим предприятиям в будущем
- Е) это уменьшение экономических ресурсов посредством оттока активов, либо увеличения обязательств, вытекающих из хозяйственной деятельности компании с целью получения прибыли в отчётном периоде

**58. Ремонтно-мастерские, электротехнические, транспортные цехи в производственных предприятиях относятся к**

- А) заготовительным
- Б) подсобным
- С) побочным
- Д) основным
- Е) вспомогательным**

**59. Формула расчёта фондоёмкости**

- А) отношение стоимости материальных ресурсов к объёму товарной продукции
- Б) отношение объёма товарной продукции к стоимости материальных ресурсов
- С) отношение дохода к затратам
- Д) отношение объёма выпуска продукции к стоимости основных производственных фондов

**Е) отношение стоимости основных фондов к объёму выпуска продукции**

**60. Импорт – это**

А) продажа товаров иностранному покупателю с отправкой товара в страну покупателя

Б) экспорт импортного товара с предварительным завозом в РК или без такого завоза

С) внешнеторговая сделка с иностранным поставщиком

Д) внешнеторговая сделка с иностранным покупателем

**Е) приобретение товара у иностранного продавца с завозом товара в страну покупателя**

**61. Обязанность лица (должника) совершить в пользу другого лица (кредитора) определённое действие**

А) доходы

Б) расходы

С) активы

**Д) обязательства**

Е) собственный капитал

**62. Коэффициент текучести кадров**

А) это отношение количества принятого на работу персонала к среднесписочной численности персонала и количеству уволившихся работников

Б) это отношение количества работников, проработавших весь год к среднесписочной численности персонала

С) это отношение количества уволившихся работников в среднесписочной численности персонала

**Д) это отношение количества уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины к среднесписочной численности персонала**

Е) это отношение количества принятого на работу персонала к среднесписочной численности персонала

**63. Стратегия цен, которая предусматривает продажу первоначально выше издержек производства**

А) стратегия цен массовых закупок

**Б) стратегия высоких цен**

С) стратегия гибких цен

Д) стратегия низких цен

Е) стратегия льготных цен

**64. Назовите обратный показатель фондоотдачи**

А) материалоёмкость

Б) материалоотдача

С) фондовооружённость

**Д) фондоёмкость**

Е) производственноёмкость

**65. Что составляют в целом оборотные фонды и фонды обращения**

А) основные производственные фонды

Б) оборотные фонды

**С) оборотные средства**

Д) основные средства

Е) основные фонды

**66. Баланс отражает**

А) обязательства

Б) активы

С) активы и капитал

**Д) активы, обязательства, собственный капитал**

Е) собственный капитал

**67. Одним из основных слагаемых собственного капитала является**

А) дополнительный неоплаченный капитал

Б) резервный капитал

С) итоговый доход

**Д) нераспределённый доход**

Е) дополнительный оплаченный капитал

**68. При поступлении денег в кассу выписывают:**

А) приходный ордер

**Б) приходный кассовый ордер**

С) расходный кассовый ордер

Д) кассовую книгу

Е) кассовый ордер

**69. К типам производства относятся:**

А) массовое, индивидуальное, серийное, комплексное

Б) серийное и индивидуальное

**С) индивидуальное, серийное, массовое**

Д) единичное, комплексное и массовое

Е) индивидуальное, комплексное и массовое

**70. Совокупность различных видов выплат, учитывающих круг дополнительно выполняемых работ сверх прямых обязанностей:**

**А) доплаты**

Б) социальные выплаты

С) индивидуальные премии

Д) надбавки

Е) премии

**71. Под предупреждением банкротства понимают**

А) подбор кадров

**Б) меры по восстановлению платёжеспособности должника**

С) смена руководителя

Д) увеличение заработной платы

Е) снижение заработной платы

**72. Что представляет собой разницу между доходами и расходами**

**организаций за вычетом налога организаций и вычетом налога на прибыль**

А) бухгалтерская прибыль

**Б) чистая прибыль**

- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль
- Е) валовая прибыль

**73. Прибыль за период до вычета расхода по налогу, то есть прибыль до налогообложения – это:**

- А) бухгалтерская прибыль**
- Б) чистая прибыль
- С) экономическая прибыль
- Д) налоговая прибыль
- Е) валовая прибыль

**74. Гегеральный подрядчик привлекает к выполнению определённых видов работ**

- А) генподрядные организации
- Б) производственные организации
- С) посредников
- Д) субподрядные организации**
- Е) строительные организации

**75. Запись Дт 1030 Кт 1270 означает**

- А) погашение дебиторской задолженности
- Б) перечисление денег в погашение прочей кредиторской задолженности
- С) поступление денег в погашение задолженности по вознаграждениям**
- Д) перечислено за коммунальные услуги
- Е) погашение задолженности по займам

**76. Удержана из заработной платы сумма недостачи**

- А) Дт 3350 Кт 1252**
- Б) Дт 1011 Кт 1252
- С) Дт 1252 Кт 3350
- Д) Дт 3350 Кт 1251
- Е) Дт 3350 Кт 3390

**77. Вертикальный анализ**

- А) сравнение каждой позиции отчётности с предыдущим периодом
- Б) расчёт отношений отдельных позиций отчётности и определение
- С) расчёт относительных отклонений показателей за ряд лет уровня базисного года
- Д) сравнение позиций отчётности за ряд лет
- Е) определение удельного веса отдельных статей баланса в общем итоге баланса**

**78. Предприятие признаётся платёжеспособным, когда**

- А) общий коэффициент покрытия или ликвидности больше 2 - 2,5
- Б) коэффициенты ликвидности повышаются
- С) общий коэффициент покрытия или ликвидности больше или равен 1**
- Д) общий коэффициент покрытия или ликвидности равен 2 - 2,5
- Е) коэффициенты ликвидности понижаются

**79. метод, используемый для исчисления влияния отдельных факторов на совокупный показатель – это:**

А) графическое изображение

Б) сравнение

**С) цепные подстановки**

Д) индексы

Е) группировка

**80. Предмет финансового анализа:**

А) баланс предприятия

**Б) финансовые ресурсы и их потоки**

С) основные и оборотные фонды предприятия

Д) изучение факторов производства

Е) снабженческо-сбытовая деятельность

**81. Непосредственно связан с операциями по производству и реализации продукции**

А) валовый доход

Б) доход от чрезвычайных ситуаций

С) доход от неосновной деятельности

**Д) доход от основной деятельности**

Е) доход от реализации продукции

**82. Основные средства и нематериальные активы относятся к:**

А) собственным средствам

Б) долгосрочным обязательствам

**С) долгосрочным активам**

Д) краткосрочным активам

Е) краткосрочным обязательствам

**83. Накладные расходы имеют следующие транзитные счета**

**А) 8411 - 8418**

Б) 8311 - 8314

С) 8111 - 8118

Д) 8411 - 8414

Е) 8211 - 8214

**84. Способ строительства, когда строительно-монтажные работы ведут специализированные организации**

**А) подрядный**

Б) хозяйственный

С) самостоятельный

Д) текущий

Е) сторонний

**85. Существуют следующие формы безналичных расчётов**

А) чеки и объявления на взнос наличными

Б) чеки и аккредитивы

С) векселя, соло, тратты

**Д) платёжные поручения, чеки, требования-поручения, аккредитивы**

Е) платёжные поручения и требования-поручения

**86. Форма оплаты труда, которая оплачивается от объёма выполненных работ, согласно акту выполненных работ**

А) повременно премиальная

Б) сдельно-прогрессивная

С) простая сдельная

Д) сдельно – косвенная

**Е) аккордная**

**87. Объекты основных средств, имеющие вещественное содержание и поддающиеся подсчёту**

А) непроизводственные

Б) неинвентарные

С) бездействующие

**Д) инвентарные**

Е) находящиеся в запасе

**88. Начислена заработная плата начальнику вспомогательного цеха**

А) Дт 7210 Кт 3350

Б) Дт 8412 Кт 3350

**С) Дт 8312 Кт 3350**

Д) Дт 3350 Кт 8412

Е) Дт 3350 Кт 1010

**89. Назовите основные показатели использования основных производственных фондов**

А) фондовооруженность труда

**Б) фондоотдача, фондоёмкость**

С) производительность труда рабочих

Д) рентабельность, доход

Е) коэффициент использования

**90. Начисление амортизации основных средств при текущей аренде производится**

А) учредителем

Б) подрядчиком

С) арендатором

**Д) арендодателем**

Е) собственником

**91. Стоимостная оценка расходы или оплата ресурсов или привлечённых организацией для производства или приобретения оцениваемого объекта**

А) доходность

Б) прибыльность

С) ценообразование

Д) рентабельность

**Е) себестоимость**

**92. Потребительские расходы, налоги, сборы, платежи, прочие расходы не связанные с потреблением**



**А) денежные расходы населения**

Б) потребительские расходы

С) минимальная потребительская корзина

Д) минимальная зарплата

Е) месячный расчётный показатель

**93. Авансовый отчёт составляют**

А) при направлении работника в командировку

Б) при выдаче денег в подотчёт

С) подотчётные лица при приобретении билета

Д) при получении денег в подотчёт

**Е) подотчётные лица после совершения расходов и возвращения из командировки**

**94. К видам сдельной формы оплаты труда не относится**

А) сдельно-прогрессивная

Б) сдельно-премиальная

**С) повременно-премиальная**

Д) косвенно-сдельная

Е) аккордная

**95. Запись Дт 8312 Кт 3350 означает**

А) начислена заработная плата работнику цеха

Б) начислена заработная плата работнику основного производства

С) начислена заработная плата работнику производства

Д) начислена заработная плата

**Е) начислена заработная плата рабочим вспомогательного производства**

**96. Долгосрочные вложения средств как внутри страны, так и за рубежом в целях создания новых и модернизированных действующих производственных процессов, увеличения производства и получение прибыли – это:**

А) биржа

Б) посредничество

**С) инвестиции**

Д) инновация

Е) предпринимательство

**97. Выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты в единицу времени – это:**

**А) тарифные ставки**

Б) условия оплаты труда

С) тарифная система

Д) коэффициент трудового участия

Е) тарифная сетка по оплате труда

**98. Коэффициент обновления**

А) это отношение остаточной стоимости основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов

Б) это отношение суммы прироста ОПФ к стоимости ОПФ на начало периода

**С) это отношение стоимости поступивших ОПФ к стоимости ОПФ на конец периода**

Д) это отношение суммы износа основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов на соответствующую дату

Е) это отношение стоимости выбывших ОПФ к стоимости ОПФ на начало периода

**99. Калькуляция готовой продукции составляется**

А) с учётом предложения готовой продукции

**Б) по установленной на предприятии номенклатуре статей затрат**

С) с учётом спроса на готовую продукцию

Д) с учётом затрат на доставку готовой продукции

Е) с учётом спроса и предложения готовой продукции

**100. Записи операций по кредиту счёта 3310 отражаются в учётном регистре**

А) ж/о № 13

**Б) ж/о № 6**

С) ж/о № 3

Д) ж/о №2

Е) ж/о № 7

**Вопросы для итоговой аттестации**  
**по модулю ПМ 5 «Участие в комплексном анализе хозяйственно –**  
**финансовой деятельности организации и её подразделений»**

1. Организация и предпринимательство.
2. Организационная структура управления предприятием.
3. Производственная структура управления предприятием.
4. Издержки производства и их классификация.
5. Анализ затрат на производство и себестоимость продукции.
6. Финансовые результаты организации: прибыль, рентабельность.
7. Производственная программа и производственная мощность предприятия.
8. Основные фонды предприятия и их использование.
9. Бизнес-план и его структура.
10. Анализ качества продукции.
11. Анализ конкурентоспособности продукции.
12. Анализ финансового состояния организации.
13. Анализ вероятности банкротства предприятия.
14. Анализ использования трудовых ресурсов.
15. Организация аналитической работы на предприятии.
16. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.
17. Порядок составления финансовой отчетности.
18. Основные принципы составления финансовой отчетности.
19. Анализ платёжеспособности и ликвидности предприятия.
20. Анализ сбытовой деятельности предприятия.
21. Экономическая информация в организациях.
22. Стратегическое планирование на предприятии.
23. SWOT анализ
24. Анализ источников формирования капитала.
25. Основные пользователи финансовой отчетности.

**Задачи для итоговой аттестации**  
**по модулю ПМ 5 «Участие в комплексном анализе хозяйственно –**  
**финансовой деятельности организации и её подразделений»**

**Задача №1**

Рассчитайте коэффициент обновления основных производственных фондов (Коф), если ОПФ на конец года имели стоимость 1 800 000 тнг., вновь поступившие фонды составили 450 000 тнг.

**Ответ:** Коэффициент обновления основных производственных фондов = 0,25

**Задача № 2**

Рассчитайте коэффициент роста основных производственных фондов предприятия (ОПФ), если их стоимость на конец года = 2 200 000 тнг., на начало года = 1 500 000 тнг.

**Ответ:** Коэффициент роста стоимости основных производственных фондов = 1,47

**Задача № 3**

Рассчитайте годовую прибыль предприятия, если доход за год составил 2 500 000 тенге, годовые переменные издержки составили 500 000тенге, постоянные издержки составили 1 200 000тенге. Рассчитайте рентабельность продаж.

**Ответ:** Прибыль предприятия = 800 000 тенге.  
Рентабельность продаж = 32%

**Задача №4**

Товарная продукция в оптовых ценах 7500 000 тенге. Себестоимость товарной продукции 6 800 000 тенге. Прибыль от внереализованных операций – 150 000 тенге. Определить прибыль от реализации продукции основной деятельности предприятия, общую балансовую прибыль предприятия.

**Ответ:** Прибыль от реализации продукции = 700 000 тенге  
Балансовая прибыль предприятия = 850 000 тенге.

**Задача № 5**

Определить сумму балансовой (валовой) прибыли и рентабельность гостиницы, если:

- единовременная вместимость гостиницы –150 мест;
- коэффициент загрузки – 0,6;
- суточный тариф за проживание –1000 тнг;
- сумма эксплуатационных расходов – 25 200 000 тнг;
- гостиница работает 365 дней в году.

**Ответ:** сумма валовой прибыли гостиницы за год составила 7 650 000 тнг  
уровень рентабельности - 30,4%.

#### Задача №6

Определить объем товарной продукции, используя следующие данные:

Изделия	Выпуск шт.	Цена изделия, тенге
А	150	5000
Б	200	7000
В	100	8000

**Ответ:** объем товарной продукции равен 2 950 000 тенге

#### Задача № 7

Определить прибыль и рентабельность от реализации 5000 шт. журнала при себестоимости 1 шт. 1280 тнг. и оптовой цене 1400 тнг.

**Ответ:** прибыль от реализации журналов составит 600 000 тенге  
рентабельность от реализации - 9,4%

#### Задача № 8

Определить объем товарной продукции в базовом и плановом году по следующим данным:

Изделие	Базовый год		Плановый год	
	Выпуск шт.	Цена единицы продукции тнг.	Выпуск шт.	Цена единицы продукции тнг.
А	200	6 000	210	6 000
Б	230	7 000	230	7 000
В	380	9 000	370	9 000

**Ответ:** объем товарной продукции в базовом году равен 6 230 000 тенге  
объем товарной продукции в плановом году равен 6 200 000 тенге.

#### Задача № 9

Предприятие в день на производство продукции затрачивает 200 000 тенге и реализовывает продукцию на 220 000 тенге. Найти чистую прибыль.

**Ответ:** Чистая прибыль равна 20 000 тенге.

#### Задача №10

Проанализировать рентабельность производителей за 2 квартала и указать рентабельный квартал деятельности на основе следующих данных:

Показатель	Кварталы года	
	1 квартал	2 квартал
Количество выпущенной продукции (шт)	1800	2500
Цена 1 изделия (тенге)	80	75
Себестоимость на 1 изделие (тенге)	60	65

**Ответ:** самый рентабельный - 1 квартал.

#### **Задача №11**

Определить объем товарной продукции предприятия за год, если известно, что предприятие выпускает два вида продукции А и Б. В текущем году предприятие выпустило изделий А - 300 шт. и изделий Б - 150 шт. Цена изделия А - 2000 тенге, цена изделия Б - 1800 тенге.

**Ответ:** объем товарной продукции предприятия за год = 870 000 тенге

#### **Задача № 12**

Рассчитайте общую сумму товародвижения, если известно, что транспортные расходы составили 1400 тенге на товарную единицу на 1 км при расстоянии 10 км, постоянные складские издержки – 80000 тенге, переменные издержки – 280 тенге на единицу товара. В товародвижении участвовало 100 товарных единиц.

**Ответ:** общая сумма товародвижения - 1 508 000 тенге.

#### **Задача №13**

Определить результат от реализации продукции (прибыль и уровень рентабельности), если выручка 3800000 тенге, а фактические издержки на производство и реализацию составили 2600000 тенге.

**Ответ:** прибыль – 1200000 тенге  
уровень рентабельности – 46%

#### **Задача № 14**

В оптовом магазине было закуплено 900 кг картофеля по цене 190 тенге за 1 кг, этот же товар был продан по розничной цене 1 кг за 210 тенге. Найти прибыль.

**Ответ:** Прибыль = 18 000 тенге.

#### **Задача № 15**

Предприниматель закупил сырьё на общую сумму 5 500 000 тенге, при этом, через год он получил прибыль в размере 1 500 000 тенге. Определить рентабельность.

**Ответ:** Рентабельность = 27%

### Список используемой литературы.

1. С.М. Постоялов «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа», Москва.: Финансы и статистика, 1997г.
3. Брейнстан Л.А. (перевод с англ.) «Анализ финансовой отчётности», Москва: Финансы и статистика, 1996г.
4. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. «Анализ бухгалтерской (финансовой) отчётности для принятия управленческих решений», Санкт-Петербург: Издательский Торговый Дом «Герда» 1999 г.
5. Дюсембаев Х.Ш. «Анализ финансовой отчётности» Алматы,1997 г.
6. Ковалёв В.В. «Финансовый анализ», Москва: Финансы и статистика,1996г.
7. Крейнина М.Н. «Финансовое состояние предприятия», Москва: Финансы и статистика 1997 г.
8. Марканьян Э.А. Герасименко Г.П. «Финансовый анализ», Москва: Финансы и статистика,1997г.
9. Мудрик Д.Г. «Финансовый анализ предприятия: грани управленческих решений» Москва: Изд-во «АиН»,1997г.
- 10.Хелферт Э «Техника финансового анализа» 1996г.
- 10.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. «Методика финансового анализа» Москва: ИНФА,1995г.
- 11.К.Ш Дюсембаев «» Аудит и анализ в системе управления финансами»
- 12.Баканов М.И., Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа», Москва.: Финансы и статистика, 1997г.
- 13.Брейнстан Л.А. (перевод с англ.) «Анализ финансовой отчётности», Москва: Финансы и статистика, 1996г.
- 14.Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. «Анализ бухгалтерской (финансовой) отчётности для принятия управленческих решений», Санкт-Петербург: Издательский Торговый Дом «Герда» 1999 г.
- 15.Дюсембаев Х.Ш. «Анализ финансовой отчётности» Алматы,1997 г.
- 16.Ковалёв В.В. «Финансовый анализ», Москва: Финансы и статистика,1996г.
- 17.Крейнина М.Н. «Финансовое состояние предприятия», Москва: Финансы и статистика 1997 г.
- 18.Марканьян Э.А. Герасименко Г.П. «Финансовый анализ», Москва: Финансы и статистика,1997г.
- 19.Мудрик Д.Г. «Финансовый анализ предприятия: грани управленческих решений» Москва: Изд-во «АиН»,1997г.
- 20.Хелферт Э «Техника финансового анализа» 1996г.
- 21.Турсумбаев Б., Исмуратов С., Петренко А. «Основы организации бизнеса». Челябинск: Южно-Уральское книжное издательство, 1995г.
- 22.В.П. Грузинов, В.Д. Грибов «Экономика предприятия», М: «Финансы и статистика», 2002г.
- 23.О.Волков «Экономика предприятия», М: 2001г.

- 24.Н. Алипбеков, Ж Ералы, Р. Даулетова, Г. Молдабекова «Организация агробизнеса». Астана 2008г.
- 25.В.В. Жиделеева, Н.Ю. Каптейн «Экономика предприятия», учебное пособие, М: ИНФРА, 2000г.