

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра экономической теории и предпринимательства

**Диагностика хозяйственной деятельности и
экономическое планирование на предприятии:
рекомендации по выполнению курсовой работы**

Учебно-методическое пособие

Издательский центр «Удмуртский университет»

Ижевск – 2021

УДК 338.2(075.8)

ББК 65.291.23-24я73

Рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом УдГУ

Рецензенты: директор ООО «АПП «Инновация» Ф.Ф. Гайнанов

к.э.н., доцент кафедры экономической теории и предпринимательства А.А. Гребенкина

Составители: Шаталова О.М., Радыгина С.В.

Д44 Диагностика хозяйственной деятельности и экономическое планирование на предприятии: рекомендации по выполнению курсовой работы / сост. О.М. Шаталова, С.В. Радыгина. – Ижевск : Изд. центр «Удмуртский университет», 2021. – 68 с.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов направления подготовки бакалавриата 38.03.01 «Экономика» (профиль «Экономика предприятий и организаций»), изучающих дисциплину «Диагностика хозяйственной деятельности предприятия (организации)».

Пособие содержит необходимые теоретические положения, а также требования и методические рекомендации для выполнения курсовой работы на тему «Диагностика хозяйственной деятельности и экономическое планирование на предприятии». Курсовая работа имеет своей целью помочь активному изучению существующих экономически значимых закономерностей функционирования промышленного предприятия, а также сформировать у студентов знания и навыки проведения диагностики хозяйственной деятельности предприятия (организации) как неотъемлемого элемента в системе управления экономической деятельностью на предприятии.

УДК 338.2(075.8)

ББК 65.291.23-24я73

Д44

© О.М. Шаталова, сост., 2021

© С.В. Радыгина, сост., 2021

© ФГБОУ ВО "Удмуртский
государственный университет", 2021

Оглавление

Введение.....	4
1. Рекомендации к содержанию курсовой работы и порядку оформления пояснительной записки.....	7
2. Содержание раздела «Технико-экономическое планирование предприятия»	8
2.1 Планирование ресурсного обеспечения	8
2.1.1 Планирование основных средств	9
2.1.2 Планирование материальных оборотных средств.....	10
2.1.3. Разработка плана по труду.....	13
2.2 Планирование результатов деятельности предприятия.....	14
2.2.1 Объемные показатели производства и реализации продукции: основные теоретические положения планирования и численные методы..	14
2.2.2 Планирование затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.....	29
2.2.3 Планирование финансовых результатов	35
2.3 Плановый баланс хозяйственных средств.....	37
3. Содержание раздела «Аналитическая оценка результатов планового расчета»	41
3.1 Анализ основных фондов.....	42
3.2 Анализ оборотных средств	43
3.3 Анализ кадров.....	44
3.4 Анализ затрат на производство	46
3.5 Анализ финансового состояния предприятия.....	50
3.6 Анализ финансовых результатов.....	52
Заключение	54
Список литературных источников	55
Приложения	57

Введение

Учебно-методическое пособие по дисциплине «Диагностика хозяйственной деятельности предприятия (организации)» содержит необходимые теоретические положения, а также требования и методические рекомендации для выполнения курсовой работы на тему «Диагностика хозяйственной деятельности и экономическое планирование на предприятии».

Дисциплина «Диагностика хозяйственной деятельности предприятия (организации)» входит в вариативную часть образовательной программы направления подготовки бакалавриата 38.03.01 «Экономика» (профиль «Экономика предприятий и организаций»).

Дисциплина адресована студентам бакалавриата четвертого года обучения; изучению данной дисциплины предшествуют дисциплины: «Микроэкономика», «Основы экономики организации», «Финансовый менеджмент», «Анализ хозяйственной деятельности», «Планирование на предприятии». Успешное освоение курса позволяет грамотно выполнить задания производственной практики.

Курсовая работа по дисциплине «Диагностика хозяйственной деятельности предприятия (организации)» состоит в изучении существующих экономически значимых закономерностей функционирования промышленного предприятия и обеспечивает формирование у студентов необходимых знаний и навыков проведения диагностики хозяйственной деятельности предприятия (организации), направленной на информационное обеспечение при разработке проектных решений по совершенствованию деятельности предприятия. Выполнение курсовой работы позволяет студентам овладеть практически значимыми методиками диагностики и оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятий.

Выполнение курсовой работы позволит сформировать компетенции обучающегося (результат освоения образовательной программы):

способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;

способность критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

В ходе выполнения курсовой работы должны быть решены следующие задачи:

1) изучение методических приемов и подходов, приемлемых для текущего экономического планирования и анализа на предприятиях промышленности и представление основных теоретических положений о структуре и методике экономического планирования и анализа в тексте пояснительной записки;

2) расчет плановых показателей, отражающих:

- ресурсные потребности предприятия - сумму основных средств, сумму оборотных средств, численность персонала;
- производственные затраты и себестоимость производства единицы продукции;
- сумму хозяйственных средств предприятия (по элементам) и состав источников их финансирования;

3) расчет и развернутая оценка аналитических показателей, отражающих в том числе:

- технический уровень производства;
- материальное обеспечение производства (состояние материальных оборотных средств предприятия);

- кадровый состав предприятия;
- объем и состав затрат на производство;
- финансовое состояние предприятия;
- финансовые результаты предприятия.

Анализ данных аспектов деятельности предприятия проводится в отношении составленного в курсовой работе планового расчета, что позволит обосновать и / или скорректировать исходные плановые параметры.

Разработка экономического плана и его аналитическая оценка проводится для условного предприятия по данным, установленным преподавателем. Задание для выполнения курсовой работы является индивидуальным. Исходная информация представлена в приложении 2, табл. 1, 2. В двухзначном номере задания первая цифра соответствует номеру варианта в табл. 1, вторая – номеру варианта в табл. 2.

Учебно-методическое пособие содержит состав задач на курсовую работу, основные методики расчета, необходимые для разработки основополагающих экономических документов, а также рекомендуемые границы ряда существенных для расчетов технико-экономических показателей – баланс хозяйственных средств предприятия, смета затрат на производство, отчет о прибылях и убытках. Все документы, как и сам расчет, составляются в упрощенной форме: не отражается, например, учет налога на добавленную стоимость, не учитываются некоторые статьи баланса и т. п.

1. Рекомендации к содержанию курсовой работы и порядку оформления пояснительной записки

Курсовая работа включает два раздела: плановый экономический расчет; аналитическая оценка результатов планового расчета.

Рекомендуемое содержание пояснительной записки по курсовой работе:

Введение

1. Техничко-экономическое планирование предприятия

1.1. Планирование ресурсного обеспечения

1.2 Планирование результатов предприятия

1.2.1 Объемные показатели производства и реализации продукции

1.2.2 Планирование затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции

1.2.3 Планирование финансовых результатов

1.3 Плановый баланс хозяйственных средств

2. Аналитическая оценка результатов планового расчета

2.1 Анализ основных фондов

2.2 Анализ оборотных средств

2.3 Анализ кадров

2.4 Анализ затрат на производство

2.4 Анализ финансового состояния предприятия

2.5 Анализ финансовых результатов

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

Пояснительная записка по курсовой работе должна исчерпывающе раскрывать результаты выполнения курсовой работы, в том числе выполненные расчетные операции, комментарии к ним. Комментарии должны включать теоретические положения о подходах к постановке и решению задач

курсовой работы, представление применяемых методов, авторскую интерпретацию полученных результатов.

Оформление пояснительной записки проводится в соответствии с установленными нормативными требованиями (описание требований содержится в [3]).

Введение и заключение в составе пояснительной записки формируется по общим правилам:

введение должно содержать обоснование актуальности темы исследования, описание цели курсовой работы, состав поставленных задач, степень изученности темы исследования, объект и предмет работы, характеристику практической значимости результатов;

заключение должно содержать краткую характеристику полученных результатов и оценку степени выполнения поставленных на работу задач.

Список использованных литературных источников должен включать не менее пяти наименований, оформленных в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.100–2018 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления.

Основная часть пояснительной записки отражает состав, порядок выполнения поставленных задач и результаты их решения. Содержание основной части должно соответствовать изложенным ниже методическим рекомендациям.

2. Содержание раздела «Технико-экономическое планирование предприятия»

2.1 Планирование ресурсного обеспечения

Экономические ресурсы предприятия рассматриваются в курсовой работе в трех аспектах:

- основные средства;

– материальные ресурсы (представленные в данном случае в качестве материальных оборотных фондов);

– трудовые ресурсы (рассматриваемые в рамках экономического плана в форме расчетной потребности в кадровом обеспечении и связанных с ним издержках на оплату труда).

При планировании ресурсной базы условного предприятия отправным моментом служит планируемый объем производства (приложение 2, табл.2), а также целый ряд условий по технологии производства, организации материального обеспечения, организации производства и труда. При этом расчеты основываются на предположении об одноименном производстве.

2.1.1 Планирование основных средств

Оценка потребности в основных средствах проводится в следующем порядке.

1. Рассчитывается эффективный фонд времени работы единицы технологического оборудования $F_{\text{м.вр.}}^{\text{эф}}$, ч/период:

$$F_{\text{м.вр.}}^{\text{эф}} = (K - B) * m * t_{\text{см}} * (1 - \gamma), \quad (1)$$

где K – число календарных дней в рассматриваемом периоде;

B – число выходных и праздничных дней (устанавливается на основании *производственного календаря* текущего года);

m – число смен в сутки;

$t_{\text{см}}$ – продолжительность одной смены, час.;

γ – планируемые простои оборудования в долях единицы (устанавливается согласно Приложению 1 п. 1.2).

2. Определяется необходимое количество единиц оборудования на i -й операции $n_{\text{об } i}$, шт.:

$$n_{\text{об } i} = \frac{N_{\text{пл}} * t_{\text{техн. } i}}{F_{\text{м.вр.}}^{\text{эф}}}, \quad (2)$$

где $N_{\text{ПЛ}}$ – планируемый объем производства в рассматриваемом периоде;

$t_{\text{техн.}i}$ – технологическое время обработки изделия на i -м оборудовании, час./шт.

В данной работе примем, что технологическая трудоемкость i -той операции равна времени обработки изделия на этой же операции (приложение 2, табл. 2).

При расчетах следует делать округления «вверх» (например, при результате расчета 2,8 количество единиц оборудования составит 3).

Вместе с тем, при проведении расчета потребности оборудования следует взвешенно задавать исходные параметры (касающиеся главным образом фонда времени), чтобы исключить низкий уровень использования оборудования.

3. Формируется суммарная балансовая стоимость технологического оборудования ($K_{\text{осн.ТО}i}$) и основных средств предприятия ($K_{\text{осн.ТО}}$), тыс. руб.:

$$K_{\text{осн.ТО}} = \sum_i K_{\text{осн.ТО}i} * n_{\text{об.}i}, \quad (3)$$

где i – технологические операции;

$K_{\text{осн.ТО}i}$ – первоначальная стоимость единицы оборудования, используемого на i -той операции, тыс. руб.

Технологическое оборудование представляет собой один из элементов в общем комплексе основных средств. Для оценки совокупной потребности в основных средствах предлагается провести укрупненный расчет:

$$\text{ОС} = \frac{K_{\text{осн.ТО}}}{k_{\text{стр.ОС}}}, \quad (4)$$

где $k_{\text{стр.ОС}}$ – коэффициент, отражающий стоимостную структуру основных средств (приложение 1, п. 2).

2.1.2 Планирование материальных оборотных средств

Оборотные средства включают активы с предполагаемым сроком использования (или владения) менее одного года. Состав оборотных средств,

используемый в практике управления предприятиями, представлен в Приложении 4.

Потребность в материальных оборотных средствах оценивается по элементам:

- производственные запасы,
- незавершенное производство,
- запасы готовой продукции.

1) Оборотные средства в *производственных запасах* $K_{об.зап}$ рассчитываются в стоимостном выражении по следующей формуле:

$$K_{об.зап.} = \sum_j \frac{S_{Mj} * N_{пл}}{T_{пл}} * t_{зап.j}, \quad (5)$$

где $T_{пл}$ – планируемый период, кален. дн./период;

$t_{зап.j}$ – норма запаса материалов или комплектующих изделий j -го вида (интервал времени между двумя поставками), кален. дни;

j – номенклатура используемых материалов и комплектующих изделий;

S_{Mj} – норма расхода j -го материала (вида комплектующих изделий) на одно изготавливаемое изделие в стоимостном выражении, руб./шт.

(для оценки нормы расхода в стоимостном выражении необходимо учесть данные приложения 2, табл.1 о норме расхода в натуральных единицах измерения и стоимости материалов).

2) Оборотные средства в *незавершенном производстве* $K_{об.нез}$ рассчитываются в натуральных и стоимостных измерителях.

Расчет оборотных средств в незавершенном производств *в натуральных измерителях* (единицах продукции) проводится по формуле:

$$K_{об.нез, шт.} = \frac{N_{пл}}{T_{пл}} * k_{нз} * T_{ц}, \quad (6)$$

где $k_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат; принимается по данным Приложения 1 (п.3.3). В пояснительной записке необходимо отразить

экономическое содержание данного показателя и представить авторскую интерпретацию принятого в расчет значения $k_{н.з}$;

$T_{ц}$ – производственный цикл, кален. дни.

Производственный цикл – время от начала до полного окончания изготовления одного изделия. Производственный цикл включает:

а) технологическое время $t_{техн}$:

$$t_{техн} = \sum_i t_{техн.i} \quad (7)$$

б) время ожидания обработки,

в) время транспортировки изделия с операции на операцию.

Время цикла, рассчитанное в часах, следует перевести в календарные дни по следующей формуле:

$$T_{ц} = t_{техн} * \frac{\gamma_{ц}}{m * t_{см}} * \frac{K}{K - B}, \quad (8)$$

где $\gamma_{ц}$ – соотношение между производственным циклом и технологическим временем, заданное в Приложении 1 (п. 3.1).

Расчет оборотных средств в незавершенном производстве в стоимостных измерителях (руб.) проводится после (на основании) этапа разработки сметы затрат на производство (п. .2.2.2).

Расчет поводится по следующей формуле:

$$K_{об.нез, руб.} = K_{об.нез, шт.} * MЗ_{осн.(ед.)}, \quad (9)$$

где $MЗ_{осн.(ед.)}$ – сумма затрат на основные материалы в себестоимости единицы продукции, руб.

(данный расчет основан на предпосылке, что «заккрытие» затрат в незавершенном производстве на конец периода осуществляется по сумме основных материалов).

3) Оборотные средства в *готовой продукции* $K_{об.ГП}$, шт. рассчитываются в натуральных и стоимостных измерителях.

Запас готовой продукции в натуральных измерителях рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{об.ГП, шт.}} = \frac{N_{\text{пл}}}{T_{\text{пл}}} * t_{\text{реал}}, \quad (10)$$

где $t_{\text{реал}}$ – количество дней нахождения готовой продукции на складе предприятия (2–10 кален. дней).

Расчет запаса готовой продукции в стоимостных измерителях (руб.) проводится после (на основании) этапа разработки сметы затрат на производство (п. 2.2.2). Расчет проводится по следующей формуле:

$$K_{\text{об.ГП, руб.}} = K_{\text{об.нез, шт.}} * \text{сс}_{(\text{ед.})}, \quad (11)$$

где $\text{сс}_{(\text{ед.})}$ – полная себестоимость единицы продукции, руб.

2.1.3. Разработка плана по труду

Расчет численности должен проводиться по категориям персонала:

отдельно рассчитывается численность основных рабочих и в соответствии с этой величиной задается численность вспомогательных рабочих и служащих.

Списочная численность основных рабочих $R_{\text{осн}}$ рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{осн}} = \frac{N_{\text{пл}} * \sum_i t_{\text{техн.}i}}{F_{\text{р.вр.}}^{\text{эф.}} * k_{\text{вн}}}, \quad (12)$$

где $t_{\text{техн.}i}$ – трудоемкость i -й операции, час./шт.;

$k_{\text{вн}}$ – коэффициент выполнения норм;

$F_{\text{р.вр.}}^{\text{эф.}}$ – эффективный фонд рабочего времени (одного работника) в рассматриваемом периоде; рассчитывается по формуле (в часах за период):

$$F_{\text{р.вр.}}^{\text{эф.}} = (K - B - O - \Pi) * t_{\text{см}}, \quad (13)$$

где O – продолжительность отпуска, календ. дни;

Π – планируемые целодневные потери рабочего времени, раб. дни.

Общая численность персонала может быть определена путем задания структуры персонала по функциям в процессе организации производства и реализации продукции. Для этого необходимо разработать проект организационной либо производственной структуры предприятия и на этой основе составить штатное расписание. Форма штатного расписания может быть принята в курсовой работе согласно унифицированной форме N Т-3 по ОКУД 0301017 (приведена в Приложении 3).

По итогам раздела «Расчет ресурсной базы предприятия должен быть сделан вывод об объеме потребности в основных и оборотных средствах, а также о необходимом кадровом обеспечении. В дальнейшем результаты данных расчетов должны быть учтены при составлении сметы затрат и баланса хозяйственных средств.

2.2 Планирование результатов деятельности предприятия

2.2.1 Объемные показатели производства и реализации продукции: основные теоретические положения планирования и численные методы

В качестве объемных показателей производства и реализации продукции в курсовой работе рассматриваются: валовая продукция, товарная продукция, реализованная продукция.

Объем валовой продукции ВП принимается в соответствии с заданием ($N_{\text{ПЛ}}$).

Товарная продукция ТП представляет соотношение:

$$\text{ТП} = \text{ВП} \pm \Delta K_{\text{об.нез}} \quad (14)$$

(то есть величина ТП принимается от объема ВП за вычетом объема незавершенного производства).

Реализованная продукция РП представляет соотношение:

$$\text{РП} = \text{ТП} \pm \Delta K_{\text{об.ГП}} \quad (15)$$

(то есть величина РП принимается от объема ТП за вычетом объема средств в запасах ГП).

Расчет показателей ТП, РП проводится на данном этапе в натуральных измерителях (единицах продукции).

Выручка от реализации продукции зависит от двух составляющих: объема продаж и цены единицы товара. Соответственно доходы предприятия зависят во многом от тщательности планирования этих двух сегментов:

- планирования объема продаж;
- планирования цены

Цель планирования продаж состоит в своевременном предложении потребителю готового продукта необходимого объема, который бы удовлетворял потребностям потребителя и соответствовал профилю производственной деятельности предприятия. Планирование продаж – непрерывный процесс, начинающийся в момент зарождения идеи нового товара, продолжающийся в течение всего жизненного цикла изделия и заканчивающийся с изъятием его из производственной программы.

Основными задачами планирования продаж являются:

- определение существующих и перспективных потребностей потребителя, анализ способов использования данной продукции, исследование закономерностей покупательского поведения на соответствующих рынках;
- критическая оценка продукции предприятия, осуществляемая с позиции потребителя;
- оценка конкурирующих изделий по различным показателям конкурентоспособности;
- принятие решений о том, какие изделия следует исключить из-за недостаточной конкурентоспособности и снизившейся рентабельности, а какие следует добавить в номенклатуру выпускаемой продукции, в том числе за счет развития других направлений производства, выходящих за рамки сложившейся специализации предприятия;
- изучение возможностей производства новых или модернизации выпускаемых изделий;

- прогнозирование возможных объемов продаж продукции, цен, себестоимости и рентабельности;
- проведение рыночных тестов новой продукции для выяснения ее приемлемости потенциальными покупателями;
- разработка рекомендаций производственным подразделениям предприятия относительно потребительских свойств параметрического ряда изделий, их цен, упаковки, предпродажного и послепродажного сервиса в соответствии с результатами тестирования.

Решением указанных задач на предприятии должен заниматься отдел маркетинга в рамках формируемой им функциональной стратегии. Основная функция маркетинга заключается в координации НИОТКР; комплексном исследовании рынка, сбыта продукции, сервиса; формировании спроса и стимулировании сбыта для достижения главной цели – завоевания возможно большей доли рынка.

С определения объемов продаж начинается процесс тактического планирования. Вся система внутрифирменного планирования базируется на этом показателе. На основе плана продаж осуществляется планирование производственной программы предприятия, своевременная подготовка сырья, материалов, комплектующих изделий, инструмента, оборудования для изготовления конечной продукции и создания необходимых производственных запасов. Чтобы не потерпеть поражение в конкурентной борьбе, каждое предприятие должно тщательно прогнозировать потребности рынка и планировать перспективу продаж как минимум на 2–3 года.

Соблюдение такого временного лага позволяет спланировать в тактическом плане все этапы производственного процесса, начиная с разработки проекта изделия, технологического процесса изготовления, опытно-экспериментальных работ и заканчивая запуском изделий в производство, а затем выходом на рынок с новой продукцией и прекращением производства старых изделий. Заканчивается работа по планированию продаж составлением хозяйственного портфеля. В рыночной экономике хозяйственный портфель формирует отдел

маркетинга предприятия самостоятельно. Как правило, портфель заказов состоит из трех разделов:

- текущих заказов, обеспечивающих ритмичную работу предприятия в данный период;
- среднесрочных заказов со сроком исполнения 1–2 года;
- перспективных заказов, охватывающих период времени более 2 лет. К сожалению, спланировать хозяйственный портфель на более длительные сроки не представляется возможным в связи с неустойчивостью и неопределенностью спроса. При формировании портфеля заказов должны учитываться отраслевые особенности и жизненный цикл продукции.

Совершенно иначе обстоит дело с формированием портфеля заказов в машиностроении, где нормативный срок службы изделий измеряется десятками лет. В этой отрасли производитель, прежде чем приступить к выпуску сложнотехнических изделий с длительностью производственного цикла, измеряемого годами, обязательно заключит договор поставки. Перспективные заказы на данных предприятиях играют большую роль, чем в легкой промышленности. На их основе осуществляется текущее планирование, охватывающее все этапы и виды работ, начиная от проработки идеи и получения заказа и заканчивая отгрузкой готового изделия заказчику. Этот период может составлять от одного года до пяти лет. Схема планирования объема продаж представлена на рис. 1.

Планирование новых видов деятельности, как правило, связано с наибольшим риском. Минимизировать риск при планировании хозяйственного портфеля могут следующие меры:

- нельзя приступать к изготовлению продукции при отсутствии предварительного договора на поставку. Процесс создания продукции без заказа может охватывать: техническую подготовку производства; создание необходимых производственных мощностей; подготовку кадров; поиск поставщиков материалов, комплектующих изделий, необходимых для выпуска продукции; обоснование себестоимости, цены и выгодного объема производства продукции;

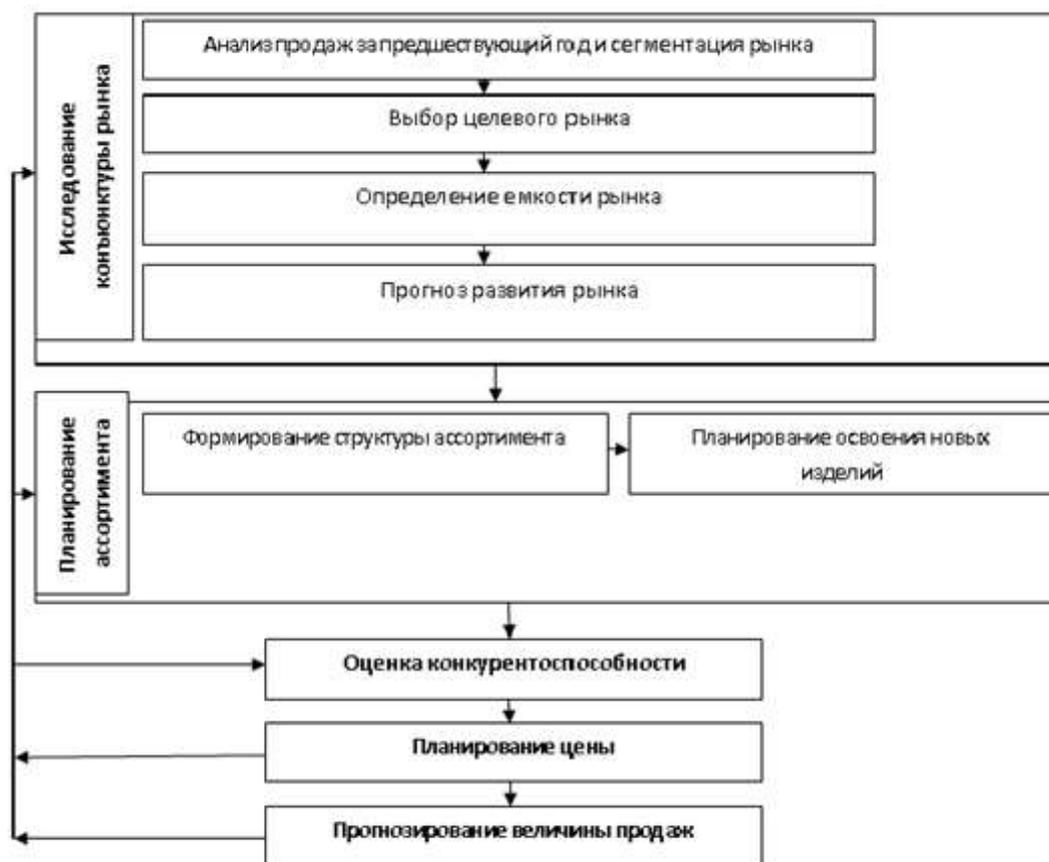


Рисунок 1 – Схема планирования объема продаж

– применение конструкторских решений, основанных на унификации и стандартизации изделий. Унификация и стандартизация конструкций позволяет при отказе потребителя от изделия перейти на выпуск другого изделия, применяя при этом изготовленные детали и сборочные единицы для невостребованного изделия;

– поиск резервных рынков сбыта. При отказе потребителя продукцию иногда эффективнее реализовать на «запасных» рынках сбыта с меньшей выгодой, чем допустить простои предприятия из-за отсутствия заказов или затоваривание складов готовой продукции;

– наличие конкурентных преимуществ продукции. Наличие конкурентных преимуществ продукции предприятия по сравнению с продукцией конкурента позволяет ему удержаться на освоенном рынке;

– наличие комплекса маркетинга «4Р», разработанного для каждого сегмента рынка;

– строгое соблюдение договорной дисциплины как по отношению к поставщикам, так и потребителям.

Представленная на рис. 1 схема процесса обоснования объема продаж позволяет структурно упорядочить процесс принятия планового решения, определить его информационную модель и организовать эффективную обработку плановой информации. В процессе обоснования объема продаж выделяют следующие пять этапов: 1) исследование конъюнктуры рынка; 2) планирование ассортимента; 3) оценка конкурентоспособности; 4) планирование цены; 5) прогнозирование величины продаж.

1) Исследование конъюнктуры рынка, анализ продаж за предшествующий год и сегментация рынка.

Исследование конъюнктуры рынка в процессе планирования продаж начинается с анализа продаж в предшествующем планируемому периоде. Основными задачами такого анализа являются изыскание резервов наиболее полного удовлетворения потребителей, увеличения объема продаж продукции, максимально возможного использования производственной мощности предприятия, материальных и трудовых ресурсов, повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. В процессе **анализа продаж** рассчитываются и анализируются следующие показатели:

1. Абсолютный прирост (уменьшение) объема продаж в натуральном и стоимостном выражении по сравнению с планом и предшествующим периодом. Определяется разностью между объемом продаж, достигнутым в анализируемом периоде, и планом, а также объемом продаж в предыдущем (базисном) периоде.

2. Изменение номенклатуры (ассортимента) продукции. Рассчитывается как изменение удельного веса конкретного наименования продукции в общем объеме реализации в отчетном периоде по сравнению с аналогичными показателями плана и базисного периода. Расчет может производиться в натуральных и стоимостных показателях.

3. Остаток нереализованной продукции на конец анализируемого периода (года, квартала, месяца).

4. Отказы потребителей от ранее заключенных договоров поставки. Рассчитывается удельный вес продукции, от которой отказались потребители (всего и в том числе по причинам), в общем объеме продукции, предусмотренной договорами поставки, и анализируется тенденция изменения данного показателя.

5. Возврат продукции потребителями в связи с рекламациями (низким качеством, неукomплектованностью). Определяется удельным весом возвращенной продукции в общем объеме реализации (всего и в том числе по причинам) и динамикой показателя за ряд лет.

6. Рентабельность продаж в базисном, отчетном и плановом годах. Анализ указанных факторов позволяет выявить проблемы на рынках сбыта продукции. В зависимости от масштабов все проблемы можно сгруппировать как общие и частные.

Общие проблемы порождаются нарушением баланса между спросом на продукцию и ее предложением на целевом рынке предприятия. Как правило, общие проблемы обуславливаются несоответствием между товарным предложением и совокупным платежеспособным спросом потребителя, в том числе инфляционными процессами, снижением уровня жизни и миграцией населения, дифференциацией населения в зависимости от уровня доходов и другими макроэкономическими факторами. К сожалению, возможности предприятия влиять на разрешение общих проблем весьма ограничены. Тем не менее, их анализ позволяет предприятию наметить пути выхода из затруднительной ситуации посредством изменения стратегии, например путем перехода на другие рынки сбыта.

Частные проблемы характеризуются возникновением несоответствия между спросом и предложением отдельных видов товаров. В основе этих проблем находится несоответствие ассортимента и качества предлагаемых товаров и услуг структуре платежеспособного спроса населения на отдельных рынках. Следует иметь в виду, что возникающие на товарных рынках проблемы,

как правило, носят комплексный характер, выражающийся во взаимозависимости факторов, определяющих рыночную ситуацию. Это обстоятельство предопределяет необходимость всестороннего изучения факторов в их тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

2) Планирование цены.

Методы планирования цены

При планировании цен на продукцию в процессе обоснования объема продаж предприятия могут применять следующие альтернативные основные методы ценообразования: на основе издержек; с ориентацией на уровень конкуренции; с ориентацией на спрос; параметрические методы.

1. Метод установления цены на основе издержек производства и реализации продукции – наиболее простой и распространенный метод, применяющийся в отечественной практике ценообразования. Его популярность объясняется следующими условиями:

во-первых, объективную основу цены составляют издержки, которые могут быть достоверно определены в отличие от таких факторов, как спрос, уровень конкуренции и т.п. Поэтому общепризнанно, что он является одним из самых справедливых методов ценообразования;

во-вторых, метод уменьшает ценовую конкуренцию, поскольку позволяет устанавливать оптимальный, а не максимальный уровень цены. Кроме того, устанавливая таким методом цены, предприятия их не пересматривают по мере колебания спроса, что уравнивает цены на аналогичные товары.

Основным недостатком данного метода является то, что он ориентирует предприятия на максимально возможный выпуск продукции, обеспечивающий минимизацию издержек и ограниченный ассортимент, а не на удовлетворение спроса потребителей. Это ограничивает маневренность предприятия на рынке, поскольку его прибыль определяется, исходя из объема продаж по стабильным ценам, а не из возможных альтернативных объемов оборота при меняющихся ценах. Кроме того, применение этого метода не позволяет дифференцировать

цены по различным сегментам рынка и учитывать особенности покупательского спроса и конкуренции.

Метод установления цены на основе издержек на практике может быть реализован в следующих формах.

Метод обеспечения безубыточности основан на включении в цену прибыли, исходя из заранее установленной нормы. Следует иметь в виду, что для возмещения издержек и получения прибыли необходимо реализовать объем продукции не меньший того количества, которое было принято при расчете цены. То же самое касается и цены: фактические отпускные цены не могут опускаться ниже запланированного уровня.

Метод **«средние издержки плюс прибыль»** заключается в прибавлении к средним издержкам на единицу продукции различных надбавок, покрывающих стоимость затрат, не учтенных в базовой себестоимости продукции, налоги и платежи, включаемые в цену изделия по ставкам в соответствии с действующим законодательством, а также прибыль предприятия. Величина надбавки может быть стандартной для каждого вида товара, а также дифференцированной, в зависимости от вида товара, стоимости его единицы, объемов продаж. Данный метод позволяет установить предел цены, ниже которого она не может опускаться.

Рассчитанные на основе издержек цены не учитывают очень важный, рыночный фактор – ценовую эластичность спроса. Поэтому они требуют корректировки, суть которой состоит в необходимости рассчитать, при каком уровне цены будут достигнуты объемы продаж, позволяющие возместить валовые издержки и получить прибыль.

2. Метод установления цены с ориентацией на уровень конкуренции.

В основе данного метода лежит тот факт, что цена может не находиться в прямой зависимости от издержек. Издержки могут быть изменены в соответствии с условиями, существующими на рынке. Однако из этого положения не вытекает, что издержки вообще игнорируются. Их уровень следует учитывать при решении вопроса о выпуске нового товара,

предполагаемая продажная цена которого устанавливается, исходя из условий рынка. Рассчитанная таким методом цена может быть ниже рыночной, на уровне или выше ее, в зависимости от позиции потребителей, реакции на цену конкурентов, особенностей товара и предоставляемого сервиса. Предприятия, придерживающиеся этого метода, изменяют цены на свою продукцию только в том случае, если изменят цены конкуренты. Обычно этот метод используется на конкурентных рынках при установлении цены на однородную продукцию. В этом случае конкретное предприятие считает, что установившаяся текущая цена является результатом совместного действия всех фирм данной отрасли, и поэтому она позволяет достичь оптимального уровня окупаемости затрат.

Применяются следующие формы реализации данного метода.

Метод текущей цены. Предприятие, реализующее однородные товары на рынке с высокой степенью конкуренции, фактически имеет ограниченные возможности влиять на цены. В условиях совершенной конкуренции равновесная рыночная цена является постоянной величиной для каждого отдельно взятого предприятия, поэтому оно может повлиять на свой доход только путем изменения объема продаж. Вследствие этого, при планировании продаж, предприятие может изменять любые параметры товара, влияющие на объем продаж, кроме цены. А при установлении цены оно должно ориентироваться на сложившийся на рынке их уровень.

Другой разновидностью метода установления цены с ориентацией на уровень конкуренции является **тендерное ценообразование**. Применяется в тех случаях, когда несколько фирм конкурируют друг с другом в борьбе за контракт. Тендер представляет собой цену, установленную фирмой-продавцом. При ее определении фирма исходит, прежде всего, из цен, которые могут предложить конкуренты, а не из уровня собственных издержек или величины спроса на товар. Естественно, что цена продавца в этом случае должна быть несколько ниже, чем предложенная конкурентами, или равная ей. Такой метод ценообразования приемлем для уникальных товаров и контрактов на выполнение заказов.

3. Метод ценообразования с ориентацией на спрос. В данном методе уровень цен ставится в зависимость от уровня спроса на данный товар. В основе этого метода ценообразования лежит необходимость учета действия закона спроса и ценовой эластичности. Имеется в виду, что свобода в установлении цены товара ограничивается особенностью кривой спроса, которая отражает сложившуюся на конкретном рынке зависимость между ценами и спросом на товары (рис. 2).

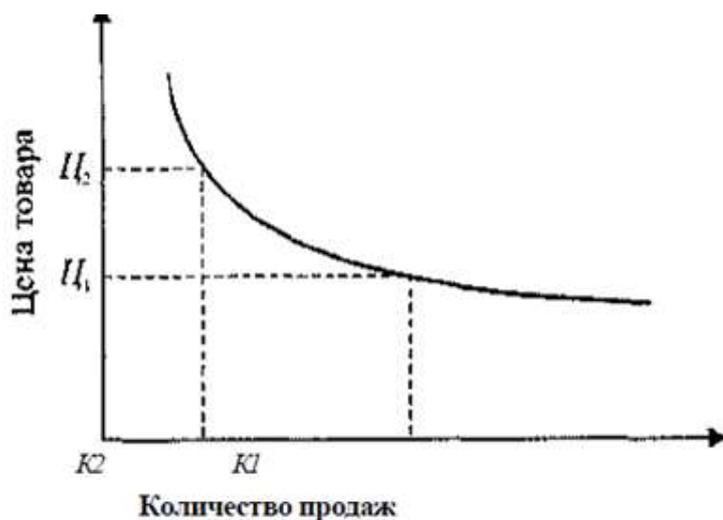


Рисунок 2 – Кривая рыночного спроса

Из представленной на рис. 2 кривой спроса видно, что при повышении цены товара и неизменных прочих условиях спрос на товар и количество продаж будет снижаться (если $Ц_2 > Ц_1$, то $К_2 < К_1$), и, наоборот снижение цены увеличит количество продаж. Мера чувствительности спроса на товары к изменениям цен измеряется с помощью показателя, который называется **эластичностью спроса**. Он рассчитывается отношением изменения величины спроса (в процентах) к изменению цен (в процентах). Если этот показатель равен или больше единицы, имеет место **эластичный спрос**, если меньше единицы – **неэластичный спрос**. Эластичность спроса влияет на возможности предприятия в изменении сложившейся рыночной цены товара. В случае неэластичного спроса предприятию выгодно повышать цену товара, так как это вызывает увеличение выручки от продаж. В случае эластичного спроса, наоборот, выгодно понижать

цены, поскольку это ведет к увеличению выручки. Затраты на производство товара в данном случае могут не изменяться и не учитываются, а если учитываются, то как ограничительный фактор.

Примером товара с высокой эластичностью являются авиабилеты на туристические направления, с низкой эластичностью – товары первой необходимости (хлеб, мыло и т.п.)

Разновидностью данного метода является метод установления цены, исходя из **ощущаемой ценности товара**, в основе которого лежит субъективная оценка потребителем ценности товара или услуг, предлагаемых предприятием. Считается, что потребитель устанавливает соотношение между полезностью товара и ценой. Эта закономерность обусловлена тем, что для некоторых престижных товаров кривая рыночного спроса может отличаться от формы, изображенной на рис. 2. В этом случае если $Ц_2 > Ц_1$, то $К_2 > К_1$. Такое соотношение объясняется тем, что потребители товаров повышение цены могут истолковать как повышение качества товаров, которое является в данном случае доминирующим. Однако и для этой группы товаров цены не могут быть безграничными, поскольку с некоторого уровня цены спрос на товар начинает сокращаться. Соответствующие закономерности могут быть проиллюстрированы с помощью графика, представленного на рис. 3.

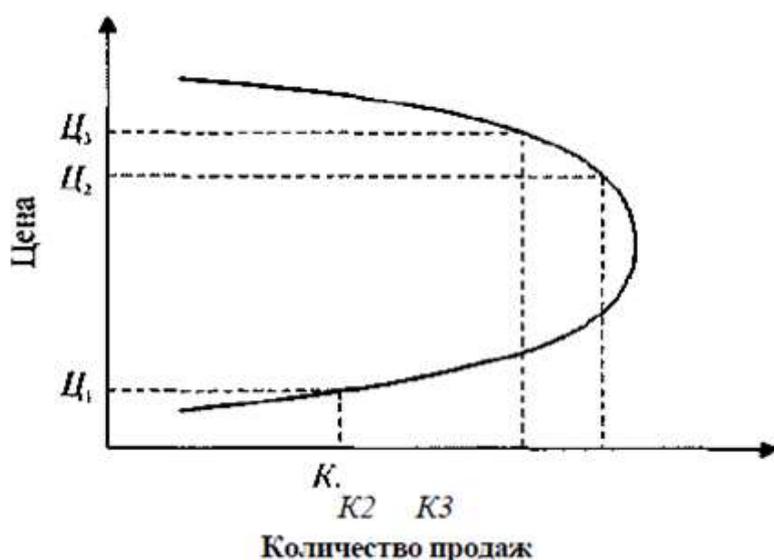


Рисунок 3 – Кривая спроса престижных товаров

Этот метод позволяет определять верхний и нижний пределы цены. Верхним ее пределом является цена, которую согласен заплатить за предлагаемый товар самый богатый покупатель, а нижним пределом является себестоимость производства и реализации продукции. Величина цены в этих пределах зависит от ряда факторов: остроты конкуренции, маркетинговой стратегии, выбранного сегмента рынка.

4. Параметрические методы ценообразования.

В основе параметрических методов ценообразования лежит зависимость цены от различных параметров изделия, важнейшее место среди которых занимают показатели качества товара. Данные методы широко применяются для установления цен на различные модели внутри-параметрического ряда изделия. При этом цена базовой модели рассчитывается с помощью метода, ориентированного на издержки, или с помощью других методов, а цены на модели параметрического ряда рассчитываются с помощью различных коэффициентов, отражающих зависимость между ценой изделия и его параметрами. Первоначально зависимость цены базовой модели от параметров определяется на основе обработки статистической информации. Затем по результатам многочисленных наблюдений рассчитываются корректирующие базовую цену коэффициенты. При этом могут применяться различные подходы к установлению зависимости между ценой и параметрами изделия. Например, цена изделия может делиться на мощность, производительность, массу, скорость или величину другого параметра, считающегося основным. Полученная при этом удельная цена единицы главного параметра используется для расчета цен аналогичных изделий с другими величинами главного параметра.

Технология планирования цены

Процесс ценообразования при планировании продаж включает ряд последовательно выполняемых процедур:

- выявление ценообразующих факторов;
- постановка целей;
- выбор метода ценообразования;

разработка ценовой стратегии предприятия.

Среди внешних ценообразующих факторов, в наибольшей мере влияющих на уровень цен, можно выделить следующие: рыночная среда, потребители, государство, субъекты каналов товародвижения.

Важным фактором, определяющим степень свободы предприятия в установлении уровня цены, является рыночная среда, в которой работает предприятие. В процессе анализа рыночной среды важно установить, кто контролирует цены. Субъектами контроля цен могут быть: сам рынок; данное предприятие; правительство.

Для среды, в которой цены контролируются рынком, характерна высокая степень конкуренции, однородность продукции и услуг. Здесь эффективная стратегия ценообразования предприятия незамедлительно подхватывается конкурентами, что обеспечивает установление ценового равновесия.

Среда, в которой цены контролируются самим предприятием, характеризуется ограниченной конкуренцией и ограниченным ассортиментом товаров. Здесь уровень цены зависит только от принятой предприятием стратегии и особенностей рынка.

Среда, где цены контролируются правительством, охватывает ряд социально значимых товаров, коммунальные услуги, общественный транспорт. В ней государственные органы устанавливают конкретный уровень цен, и свобода предприятий сведена к минимуму – контролю за издержками.

Потребители также оказывают непосредственное влияние на уровень цены товара, поскольку цена товара в рыночной среде устанавливается в результате компромисса между продавцом и покупателем товара.

Здесь необходимо иметь в виду, что цена имеет неодинаковую значимость для различных сегментов рынка. Поэтому при планировании цены важно установить, к какому типу относятся потребители товара, выпускаемого данным предприятием. С точки зрения чувствительности к цене все покупатели могут быть разделены на следующие типы:

– экономные покупатели, остро реагирующие на изменение цены и качества товара;

– эмоциональные покупатели, уделяющие меньше внимания ценам и имеющие высокую чувствительность к «имиджу» товара и качеству обслуживания;

– патриоты – приверженцы конкретных фирм, ради их поддержки готовые принять их ценовую политику;

– апатичные покупатели, уделяющие основное внимание качеству, надежности товара, удобству в пользовании, комфорту вне зависимости от цен.

Свобода предприятия в установлении цены зависит также от того, насколько потребители осведомлены о рыночных ценах. Если осведомленность потребителей достаточно высока, то к повышению цен следует относиться осторожно.

В установлении цены, кроме вышеназванных субъектов, активно участвуют различные посредники – субъекты товародвижения, что в значительной мере сковывает свободу производителя. Усилить контроль над ценой могут следующие мероприятия: система монопольного товародвижения; фиксированные цены; сеть фирменной торговли; поставки на условиях консигнации; использование торговых марок; учет, при формировании отпускных цен, интересов посредников.

Все вышерассмотренные факторы в значительной мере относятся к субъективным. К объективным факторам относятся инфляция, повышение затрат на добычу энергоресурсов, научно-технологический прогресс (НТП). НТП, с одной стороны, способствует росту цен вследствие повышения капиталоемкости производства, а с другой - направлен на снижение издержек и соответственно уровня цен.

Анализ внешних факторов, определяющих уровень цен в конкретной ситуации, позволяет не только выявить тенденцию их изменения в данный момент, но и более четко сформулировать цели планирования цен.

Расчет количества продаж того или иного изделия является заключительным этапом планирования продаж. К сожалению, приходится констатировать, что ни отечественная, ни зарубежная теории не выработали абсолютно надежных методов расчета количества продаж. Методика определения объема продаж (поставок) в рамках централизованной системы планирования и управления экономикой, хотя и имела четкие алгоритмы расчетов, основанные на межотраслевых балансах, но ей был присущ крупный недостаток, состоящий в том, что применяемые в расчетах нормативы потребностей не учитывали вкусы и желания людей. Количественно измерить спрос чрезвычайно сложно, а порой и невозможно вследствие того, что он порождается огромным количеством субъективных, порой противоречивых и неподдающихся формализации и оценке факторов.

Средства прогнозирования объема продаж можно свести в две группы: а) основанные на экспертных оценках; б) экономико-статистические.

2.2.2 Планирование затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции

Планирование затрат на производство в практике экономического планирования осуществляется в форме калькуляции себестоимости и / или сметы затрат по экономическим элементам.

Принимая во внимание условие об одноименном характере производства, приемлемой формой планирования затрат можно считать смету затрат по экономическим элементам.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы организации должны быть сгруппированы по следующим экономическим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;

– страховые взносы работодателя на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование, обязательное медицинское страхование;

– амортизационные отчисления стоимости основных средств;

– прочие затраты.

Формируемый в рамках курсовой работы состав каждого элемента затрат и форма представления результатов планирования затрат приведены в табл. 1.

По данным табл. 1 устанавливается себестоимость производства *валовой продукции*. Принимая во внимание условие о том, что планируемый период является первым годом функционирования предприятия, необходимо предусмотреть необходимость создания запаса средств в незавершенном производстве и готовой продукции.

Соответственно, при расчете финансовых результатов за планируемый год и при расчете себестоимости и цены производимой продукции необходимо использовать себестоимость *реализованной продукции*. Для расчета себестоимости реализованной продукции необходимо итог сметы скорректировать на сумму запаса средств в незавершенном производстве и в готовой продукции.

По результатам планового расчета себестоимости производства валовой продукции рассчитывается себестоимость единицы продукции. Учитывая, что производство однономенклатурное, для планового расчета себестоимости производства продукции достаточно разделить суммарную стоимость затрат на производство на плановый объем выпуска.

Для целей управленческого анализа затраты классифицируются на две категории – условно-переменные и условно-постоянные (гр. 6 таблицы 1).

По данным таблицы 1 следует сделать расчет себестоимости производства единицы продукции:

$$CC_{(ед.)} = \frac{ЗВП}{N_{Пл}}. \quad (16)$$

Таблица 1

Смета затрат на производство (по экономическим элементам), тыс. руб.

Элемент затрат	Содержание элемента затрат	Структура элемента затрат	Расчетные формулы	Сумма, тыс. руб.	Вид затрат: постоянные / переменные
1	2	3	4	5	6
1. Материальные затраты	Стоимость сырья, материалов, покупаемых комплектующих изделий, используемых в составе изделия; стоимость топлива и энергии всех видов, покупаемых со стороны и расходуемых на технологические и нетехнологические нужды; стоимость зап.частей для ремонта оборудования, используемых в производственном процессе; стоимость тары и упаковки и т.п. Стоимость материальных ресурсов формируется исходя из цен их приобретения, но без учета налога на добавленную стоимость, с включением наценок и надбавок снабженческим, транспортным и другим сторонним организациям, а также таможенных пошлин.	Затраты на основные материалы и комплектующие	$\sum_j N_{pj} * p_j * N_{пл},$ <p>где N_{pj}- норма расхода j –го материала на производство ед-цы продукции; p_j- цена ед-цы j –го материала, руб.</p>		
		Затраты на вспомогательные материалы	$\left[\sum_j N_{pj} * p_j * N_{пл} \right] * k_{вм},$ <p>где $k_{вм}$ – коэф., устанавливающий стоимость вспомогательных материалов (в долях от стоимость основных материалов)</p>		
		Затраты на топливо, энергию (технологические нужды)	$\left[\sum_j N_{pj} * p_j * N_{пл} \right] * k_{тэ}$ <p>где $k_{тэ}$ – коэф. транспортно-заготовительных расходов</p>		
		Транспортно-заготовительные расходы	$\left[\sum_j N_{pj} * p_j * N_{пл} \right] * k_{тзр}$ <p>где $k_{тзр}$ – коэф. транспортно-заготовительных расходов</p>		
		Итого сумма материальных затрат			

Продолжение табл. 1

Элемент затрат	Содержание элемента затрат	Структура элемента затрат	Расчетные формулы	Сумма, тыс. руб.	Вид затрат: постоянные / переменные
1	2	3	4	5	6
2. Расходы на оплату труда	Общие положения: заработная плата за фактически выполненную работу в соответствии с принятыми на предприятии формами и системами оплаты труда; стимулирующие и компенсирующие выплаты; оплата непроработанного времени в соответствии с существующим законодательством; выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда; выплаты работникам, высвобождаемым в связи с реорганизацией или сокращением численности и т.п. В расчет расходов на оплату труда в курсовой работе принято допущение о включении только прямых выплат работникам	Затраты на оплату труда основных рабочих	$\sum_i t_{\text{техн.}i} * r_i * N_{\text{пл}}$ <p>где $t_{\text{техн.}i}$ - трудоемкость i-той операции (совпадает с величиной технологического времени обработки изделия на i-м оборудовании); r_i - часовая тарифная ставка оплаты труда на i-той операции</p>		
		Затраты на оплату труда вспомогательных рабочих	$Ч_k * O_k * 12,$ <p>где $Ч_k$ - численность по k-той категории персонала; O_k - размер месячного оклада по k-той категории персонал.</p>		
		Затраты на оплату труда служащих			
	Итого сумма затрат на оплату труда				X

Элемент затрат	Содержание элемента затрат	Структура элемента затрат	Расчетные формулы	Сумма, тыс. руб.	Вид затрат: постоянные / переменные
1	2	3	4	5	6
3. Отчисления страховых взносов	Обязательные отчисления по законодательно установленным нормативам (тарифам) на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование, обязательное медицинское страхование	Отчисления с фонда оплаты труда основных рабочих	$\left[\sum_i t_{\text{техн.}i} * r_i * N_{\text{пл}} \right] * 0,3$		
		Отчисления с фонда оплаты труда вспомогательных рабочих	$[Ч_k * O_k * 12] * 0,3$		
		Отчисления с фонда оплаты труда служащих			
	Итого сумма страховых взносов				X
4. Амортизация основных средств	Сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, определенная исходя из балансовой стоимости и утвержденных норм амортизации (включая и ускоренную амортизацию)	В курсовой работе использовать линейный метод начисления амортизации исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств			

Окончание табл. 1

Элемент затрат	Содержание элемента затрат	Структура элемента затрат	Расчетные формулы	Сумма, тыс. руб.	Вид затрат: постоянные / переменные
1	2	3	4	5	6
5. Прочие затраты	К прочим расходам, в частности, относятся: расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; отчисления в оценочные резервы (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.); штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов; расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.п.) и др. расходы		$[п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4] * k_{пр}$		
Итого затраты на производство валовой продукции (ЗВП)			п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4 + п. 5		Х

2.2.3 Планирование финансовых результатов

Основной целью (формально) для коммерческого предприятия является получение прибыли. Порядок формирования финансовых результатов регламентирован Налоговым Кодексом; этот порядок может быть описан схемой, приведенной в Приложении 5.

В рамках системы бухгалтерского учета используется несколько иная система финансовых результатов (ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации" (Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н). Финансовые результаты отражаются в форме отчета «О прибылях и убытках».

Состав финансовых результатов регламентирован также Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций").

Состав показателей финансовых результатов, установленный ПБУ 4/99 и Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н, приведен в Приложении 6.

Планирование финансовых результатов в курсовой работе представляется в упрощенной форме (табл. 2).

Таблица 2

План финансовых результатов за год, тыс. руб.

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.
Выручка	
Издержки текущего периода	
Прибыль от продаж	
внерезультационные доходы	
внерезультационные расходы	
Прибыль до налогообложения	
Налог на прибыль	
Чистая прибыль	

Для составления отчета о прибылях и убытках (в форме табл. 2) должны быть рассчитаны следующие показатели.

Выручка:

$$V_p = C_{пл} * РП, \quad (17)$$

где $C_{пл}$ – планируемая цена реализации продукции.

Цена в рамках курсовой работы может быть сформирована по затратному методу. Для этого необходимо к рассчитанной выше себестоимости производства единицы продукции ввести планируемый уровень рентабельности продаж (приложение 1, п. 10); то есть плановый расчет цены проводится в этом случае по формуле:

$$C_{пл} = cc_{(ед.)} * R_{продаж}, \quad (18)$$

где $R_{продаж}$ – прогнозное значение рентабельности продаж, в долях единицы.

Издержки текущего периода представлены объемом затрат на производство реализованной продукции:

$$S_{РП} = РП * cc_{(ед.)}. \quad (19)$$

Прибыль от продаж:

$$П_{пр} = V_p - S_{РП}. \quad (20)$$

Прибыль до налогообложения:

$$П_{дн} = П_{пр} + D_{вр} - P_{вр}. \quad (21)$$

где $D_{вр}$ и $P_{вр}$ – внереализационные доходы и расходы, величина которых выбирается исполнителем произвольно¹.

Налог на прибыль:

$$H_{п} = П_{дн} * C_{нп} \quad (22)$$

где $C_{нп}$ – ставка налога на прибыль (20% при общей системе налогообложения)².

Чистая прибыль:

¹ Для обоснованного выбора значения суммы внереализационных доходов и расходов рекомендуется ознакомиться с составом прочих доходов и расходов в ПБУ 9/99 «Доходы организации».

² Размер ставки налога на прибыль определен ст. 284 гл. 25 Налогового кодекса РФ (часть вторая).

$$\text{ЧП} = \text{П}_{\text{дн}} - \text{Н}_{\text{п}} \quad (23)$$

При выполнении раздела «Планирование финансовых результатов» рекомендуется самостоятельное рассмотрение следующих вопросов:

сфера применения затратного метода ценообразования и альтернативные подходы к прогнозированию цены реализации, преимущества и недостатки каждого из рассмотренных методов ценообразования (включая затратный), сферы их применения;

роль маркетинговых исследований в планировании объемов продаж и ценообразовании;

альтернативные системы налогообложения предприятий;

значение чистой прибыли и направления ее использования в деятельности предприятия.

Результаты изучения данных вопросов должны найти отражение в составе пояснительной записки к контрольной работе.

2.3 Плановый баланс хозяйственных средств

Формируемый в курсовой работе баланс хозяйственных средств (БХС) представляет упрощенную форму бухгалтерского баланса³.

Предлагаемая к разработке форма БХС представлена в табл. 3.

Таблица 3

Баланс хозяйственных средств, тыс. руб.

Актив			Пассив		
	на начало года	на конец года		на начало года	на конец года
1. Внеоборотные активы:			3. Собственный капитал:		
– нематериальные активы			– уставный капитал		
– основные средства			– добавочный капитал		
Итого по разделу 1			– резервный капитал		

Окончание табл. 3

³Для ознакомления с установленной формой бухгалтерского баланса рекомендуется изучить Приложение 1 к приказу Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций», а также ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации" (Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н).

Актив	на начал о года	на конец года	Пассив	на начал о года	на конец года
2. Оборотные активы			– фонд социальной сферы		
2.1. Запасы:			– нераспределенная прибыль прошлых лет		
– производственные запасы			Итого по разделу 3		
– незавершенное производство			4. Долгосрочные обязательства		
– расходы будущих периодов			Итого по разделу 4		
– готовая продукция			5. Краткосрочные обязательства		
2.2. Дебиторская задолженность			– кредиты банков		
2.3. Денежные средства			- прочие задолженности		
Итого по разделу 2			Итого по разделу 5		
Баланс (сумма активов)			Баланс (сумма пассивов)		

При составлении и представлении БХС в пояснительной записке необходимо дать краткое описание данной формы по следующим вопросам:

- что представляет собой и по каким основным принципам строится бухгалтерский баланс;
- что такое актив бухгалтерского баланса и основные разделы актива;
- что такое пассив бухгалтерского баланса и основные разделы пассива.

БХС составляется на начало и конец рассчитываемого периода.

В данной курсовой работе БХС на начало года представляет собой условно вступительный баланс (составляемый на момент возникновения предприятия).

При составлении БХС на начало года должны быть учтены следующие рекомендации.

Величина таких статей активов БХС, как нематериальные активы $K_{нма}$ и расходы будущих периодов принимается равной нулю (однако в составе пояснительной записки необходимо представить определения этих экономических категорий).

На момент формирования вступительного БХС отсутствуют такие элементы активов, как:

- готовая продукция $K_{об.г.п}$;
- незавершенное производство $K_{об.нез}$;
- дебиторская задолженность,
- краткосрочные финансовые вложения.

Денежные средства (в кассе и на расчетном счете) определяются следующим образом:

$$K_{об.д.с.}^{н.г.} = (K_{об.нез} + K_{об.г.п}) * \alpha, \quad (24)$$

где α - коэффициент запаса (страхового) денежных средств (устанавливается студентом самостоятельно, рекомендуемое значение составляет от 1,1 до 1,3).

В соответствии с основным уравнением баланса итог пассивов принимается равным рассчитанному итогу активов.

В соответствии с полученной структурой активов (соотношения внеоборотных и оборотных активов) задается удельный вес собственного капитала (приложение 1, п. 5).

Нужно учитывать при этом, что во вступительном балансе собственный капитал представлен только уставным капиталом (авансированным учредителями при создании предприятия).

Правила формирования и обслуживания заемного капитала:

- заемный капитал представлен только краткосрочным кредитом (погашается к концу года);
- процентная ставка по кредиту задается студентом самостоятельно.

Формирование планового баланса хозяйственных средств на конец года проводится по следующим условиям.

1. Основные средства должны быть показаны в балансе по остаточной стоимости, т. е. за вычетом начисленной амортизации (согласно п. 4 табл. 1).

2. Сумма начисленной амортизации при условии изготовления и реализации продукции в запланированном объеме увеличивает денежные средства предприятия на расчетном счете.

3. Стоимость оборотных средств в незавершенном производстве и готовой продукции показывается в активе баланса на конец периода в соответствии с расчетом (описанным в п. 2.1.2).

4. В составе оборотных активов производственные запасы отражаются в том же объеме, что и во вступительном балансе (условно считаем неизменными внешние и внутренние факторы, обуславливающие их величину).

5. Денежные средства на расчетном счете определяются следующим образом:

$$K_{об.д.с.}^{к.г.} = K_{об.д.с.}^{н.г.} - K_{об.нез} - K_{об.гп} + АО + ЧП - ЗК^{н.г.}, \quad (25)$$

где АО – сумма начисленной амортизации (п.4 табл. 1);

$ZK^{н.г.}$ – сумма заемных средств (краткосрочных) на начало года.

6. Краткосрочный кредит возвращен.

7. В пассиве баланса в составе собственного капитала необходимо отразить сумму нераспределенной прибыли (помимо суммы уставного капитала). Нераспределенная прибыль принимается в размере чистой прибыли, рассчитанной при составлении финансовых результатов (табл. 2).

Представление результатов разработки прогнозного баланса хозяйственных средств необходимо также указать принятые допущения (упрощения) и представить возможные методы, применяемые в разработке полноценного прогнозного баланса. В числе таких допущений необходимо отметить, в том числе, следующие:

отсутствие сумм дебиторской и кредиторской задолженности; соответственно, нужно исследовать вопросы влияния этих параметров на величину баланса и финансовое состояние предприятия, приемлемые методы для их численной оценки;

отсутствие сумм долгосрочных заимствований;

исключение из рассмотрения в составе баланса сумм расходов будущих периодов (РБП); в данном вопросе нужно представить экономическое

содержание этой категории, механизм списания РБП на издержки производства;

отсутствие в составе баланса категории «нематериальные активы»; в данном вопросе следует рассмотреть содержание этой категории (согласно Положению по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)), возможные элементы НМА для вновь создаваемого предприятия, необходимые условия для оформления объектов нематериальных активов, порядок списания стоимости нематериальных активов на производственные затраты.

Итогом раздела «Технико-экономическое планирование предприятия» должна стать сводное представление основных параметров экономического плана, включающее следующие параметры:

стоимость основных фондов (на начало года, то есть в данном случае по первоначальной стоимости);

стоимость оборотных средств;

численность промышленно-производственного персонала;

сумма затрат на производство (по валовой продукции);

объем выручки предприятия (в руб.);

сумма чистой прибыли.

3. Содержание раздела «Аналитическая оценка результатов планового расчета»

Назначение данного раздела состоит в комплексной аналитической характеристике результатов разработки экономического плана предприятия. При этом общие теоретические и методические положения, изученные в дисциплине «Диагностика хозяйственной деятельности предприятия (организации)».

3.1 Анализ основных фондов

Направлен на характеристику условий использования основного капитала предприятия, как важной составляющей эффективности производственных инвестиций.

Для представления соответствующих аналитических показателей, применяемых в анализе основных фондов, рекомендуется форма табл. 4.

Таблица 4

Характеристика технического состояния и использования основных фондов

Показатели	Значение показателей	Комментарии
Объем валовой продукции, тыс руб.		
Прибыль от продаж, тыс руб.		
Стоимость основных фондов на начало периода, тыс руб.		
Стоимость основных фондов на конец периода, тыс руб.		
Сумма начисленной амортизации, тыс руб.		
коэффициент износа (на конец года)		
Фондоотдача		
Фондоемкость		
Фондорентабельность		

В пояснительной записке следует привести методы расчета показателей, применяемых в анализе основных фондов и составить обобщающие выводы. Дополнительно рекомендуется изучить и отразить в пояснительной записке следующие вопросы:

сложившиеся подходы к анализу структуры основных фондов и назначение такого анализа,

применяемые в исследовании фондоотдачи аналитические модели;

связь категорий «основные фонды» и «производственные инвестиции»,

влияние показателей фондоотдачи и фондорентабельности на эффективность производственных инвестиций.

3.2 Анализ оборотных средств

Аналитическая оценка оборотных средств формируется на основании показателей оборачиваемости – коэффициент оборачиваемости и длительность оборота, - которые рассчитываются как в отношении общей суммы оборотных средств, так и по элементам оборотных средств.

Результаты расчета показателей оборачиваемости и их аналитическую оценку следует представить в форме таблицы 5.

Таблица 5

Показатели оборачиваемости оборотных средств

Показатели	Значения	Комментарии
Выручка от реализации, тыс руб.		
Сумма оборотных средств в том числе по элементам:		
производственные запасы, тыс руб.		
незавершенное производство, тыс руб.		
готовая продукция, тыс руб.		
Коэффициент оборачиваемости общей суммы оборотных средств		
Длительность оборота (ДнОб) оборотных средств, дн.		
ДнОб производственных запасов, дн.		
ДнОб незавершенного производства, дн.		
ДнОб готовой продукции, дн.		

Примечание: суммы оборотных средств в данном расчете должны быть представлены в значениях на конец периода.

В пояснительной записке следует привести методы расчета показателей оборачиваемости и составить обобщающие выводы.

Дополнительно необходимо представить оценку структуры оборотных средств в форме табл. 6.

Структура оборотных средств

Элемент оборотных средств	Сумма, тыс сруб.	Удельные веса, %	Характеристика (в т.ч. необходимо отразить назначение каждого элемента оборотных средств)
1.			
2.			

По результатам расчета показателей структуры и оборачиваемости оборотных средств рекомендуется выполнить их аналитическую оценку при помощи категории «операционный цикл» (рис. 4). При этом нужно учитывать, что поскольку в рамках разрабатываемого экономического плана были исключены параметры дебиторской и кредиторской задолженности, то в данном случае операционный цикл совпадает с производственным.



Рисунок 4 – Схематичное отображение операционного, производственного, финансового циклов в анализе оборотных средств предприятия

3.3 Анализ кадров

Для анализа кадров должны быть рассчитаны и исследованы показатели:

- производительность труда,

- среднечасовая выработка (по категории основных рабочих),
- среднемесячная зарплата,
- коэффициент структуры персонала.

Для представления результатов расчета этих показателей и их аналитической оценки рекомендуется использовать форму табл. 7.

Таблица 7

Анализ кадров

Показатели	ЗНАЧЕНИЯ
Численность промышленно-производственного персонала (ППП), чел.	
Численность основных рабочих, чел.	
Фонд оплаты труда ППП, тыс руб.	
Кол-во отработанных человеко-часов (по основным рабочим)	
Объем производства валовой продукции, тыс руб.	
в т.ч. материальные затраты, тыс руб.	
Чистая продукция, тыс руб.	
Производительность труда ППП (по валовой продукции), тыс руб. на чел. в год	
Среднечасовая выработка одного основного рабочего (по чистой продукции), руб.	
Доля численности основных рабочих в ССЧ ППП, %	
Среднегодовая заработная плата ППП, руб.	

По данным табл. 7 должны быть составлены ответы по следующим вопросам:

- соотношение между показателями «Производительность труда» и «Среднегодовая заработная плата»;

- оценка показателя «Среднечасовая выработка ...»;

- характеристика структуры ППП (оценка доли численности основных рабочих);

- факторы увеличения производительности труда (при рассмотрении данного вопроса можно воспользоваться схемой, представленной в Приложении 7).

3.4 Анализ затрат на производство

Затраты являются важнейшей технико-экономической категорией для любого производственного предприятия. Объем и уровень затрат определяет размер прибыли, оставшийся в распоряжении предприятия, и его инвестиционные возможности, уровень цен на выпускаемую продукцию, сумму налоговых выплат. Порядок учета и формирования затрат во многом регламентирован действующими нормативно-правовыми актами. Но это не снижает значимости управления затратами и анализа, как важной управленческой функции.

Для целей анализа должны быть исследованы:

- структура затрат, в том числе соотношение отдельных экономических элементов, а также соотношение постоянных и переменных затрат;
- показатели управленческого (предельного) анализа затрат.

Оценка структуры затрат формируется на основе табл. 8.

Таблица 8

Структура затрат

Элементы затрат	Сумма, млн. руб.	Удельный вес (доля), %
1. Материальные затраты		
2. Затраты на оплату труда (с отчислениями страховых взносов)		
3. Амортизационные отчисления		
4. Прочие затраты		

По данным табл. 8 следует отразить в пояснительной записке к курсовой работе показатели:

- материалоемкость производства,
- зарплатоемкость производства;

а также составить пояснения по этим показателям.

Для *управленческого анализа затрат* необходимо в первую очередь определить соотношение между постоянными и переменными затратами (по данным табл. 1).

Управленческий анализ затрат проводится на основании положений системы «директ-костинг».

Система *директ-костинг* основана на раздельном учете прямых и косвенных затрат, при этом для ценообразования используется сумма прямых затрат. Косвенные затраты рассматриваются с позиций возможностей их покрытия за счет маржинальной прибыли. То есть маржинальная прибыль (МП) рассматривается как источник покрытия постоянных издержек и формирования прибыли от продаж.

Величина МП может быть представлена следующим образом:

$$МП = V_p - \text{Прямые затраты} \quad (26)$$

Учитывая, что большинство прямых затрат является условно переменными, а большинство косвенных затрат являются условно постоянными, в рамках системы директ-костинг решаются также вопросы оптимизации, объема и структуры производства и продаж. При этом используются следующие показатели:

- точка безубыточности;
- запас финансовой прочности;
- операционный рычаг.

Под *точкой безубыточности* понимается объем производства (продаж), при котором предприятие уже покрывает свои издержки за счет поступления от продаж, но еще не получает прибыли.

Исследование точки безубыточности основывается на сопоставлении трех категорий:

- переменные издержки;
- постоянные издержки;
- поступления от продаж.

Для их исследований используют два типа моделей:

1) *нелинейная модель*, направленная на изучение долгосрочной перспективы;

2) *линейная модель*, ориентированная на изучение предприятия в кратко- и среднесрочном периоде. При рассмотрении линейной модели безубыточности закладываются следующие допущения:

- объем продаж равен объему производства;
- сумма постоянных издержек неизменна на всем рассматриваемом диапазоне объемов производства и продаж;
- переменные издержки изменяются равномерно и прямо пропорционально;
- поступления от продаж также прямо пропорциональны объемам продаж, при этом каждая единица продукции приносит определенный доход.

Схематичное представление линейной модели безубыточности приведено на рисунке 5.

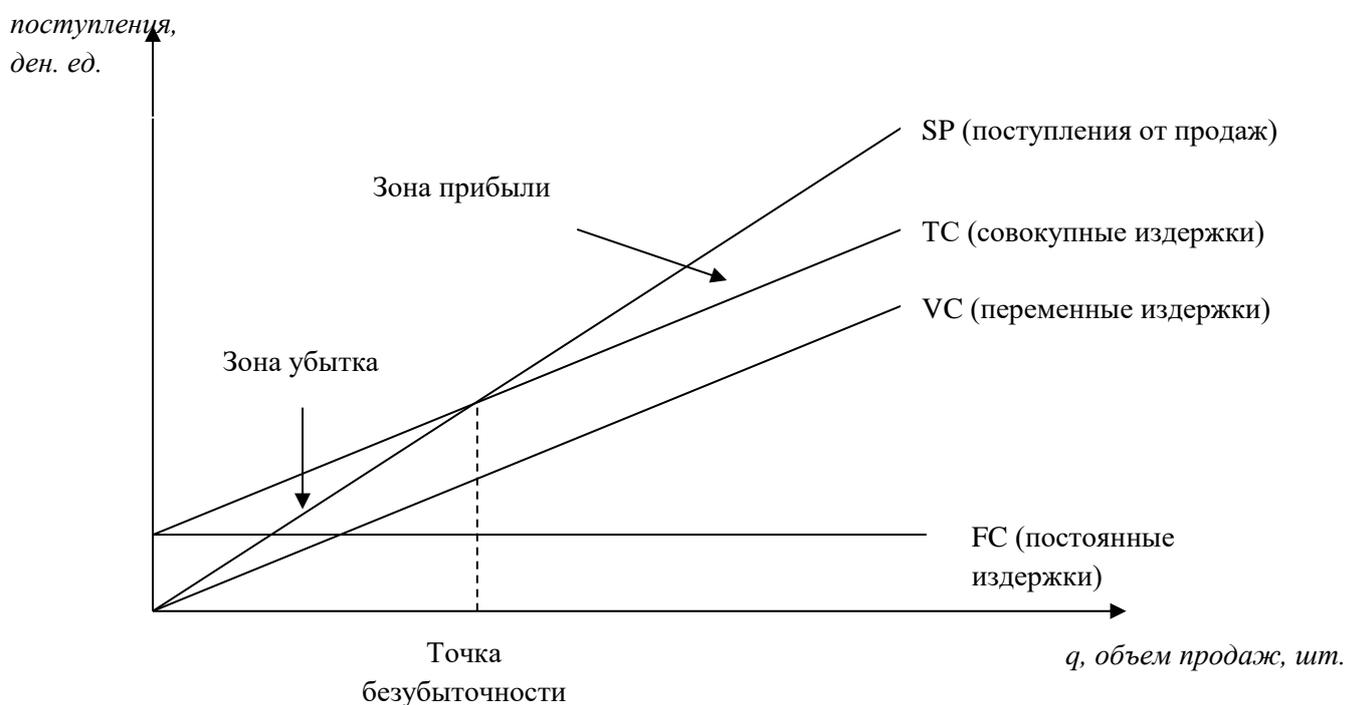


Рисунок 5 – График безубыточности (линейная модель)

Расчет безубыточного объема производства «выводится» исходя из равенства:

$$SP = TC \text{ или } SP = VC + FC \quad (27)$$

При этом принимается следующая зависимость объема продаж:

$$SP = q * p \quad (28)$$

где q – объем продаж, шт.;

p – цена единицы продукции, руб..

Величина условно-переменных затрат зависима от объема производства (по определению), то есть может быть представлена следующей формулой:

$$VC = q * avc \quad (29)$$

где avc – переменные затраты в себестоимости единицы продукции

Из равенств (27) - (29), выводится формула безубыточного объема производства в натуральных измерителях (например, штуках):

$$q * p = FC + q * avc, \quad (30)$$

откуда:

$$q = \frac{FC}{p - avc}. \quad (31)$$

Чтобы перейти от формулы (31) к стоимостной оценке безубыточности вводится показатель *коэффициент вклада на покрытие* ($K_{вкл}$) или *предельный вклад на покрытие*:

$$K_{вкл} = \frac{p - avc}{p}. \quad (32)$$

Коэффициент вклада на покрытие показывает долю маржинальной прибыли в цене товара.

Тогда безубыточный объем производства в стоимостной оценке ($Q_{б/у,руб.}$) определяется следующим образом:

$$Q_{6/у,руб.} = \frac{FC}{K_{вкл}}. \quad (33)$$

Запас финансовой прочности (ЗФП) характеризует долю продаж сверх уровня безубыточности. Данный показатель определяют по формуле:

$$ЗФП = \frac{Vp - Q_{6/у,руб.}}{Vp}. \quad (34)$$

где Vp – выручка от реализации.

Операционный рычаг (ОР) показывает, на сколько процентов изменится прибыль от продаж при изменении выручки на 1%.

Операционный рычаг определяют по формуле:

$$ОР = \frac{МП}{П}, \quad (35)$$

где $П$ – операционная прибыль.

Операционный рычаг характеризует степень производственного риска. Значение ОР зависит от двух основных условий:

- а) структуры издержек;
- б) достигнутого объема производства и продаж, то есть величина ОР будет снижаться по мере удаления от точки безубыточности.

На основании изложенных выше общих теоретических положений управленческого анализа затрат, в курсовой работе необходимо:

- провести расчет данных показателей,
- составить аналитическую оценку полученных значений.

3.5 Анализ финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя два этапа:

- 1) анализ финансовой устойчивости,
- 2) анализ ликвидности баланса.

Характеристику *финансовой устойчивости* следует представить в форме табл.9.

Анализ финансовой устойчивости, тыс.руб.

Показатели	На начало года	На конец года
1. Собственный капитал		
2. Внеоборотные активы		
3. Долгосрочные пассивы		
4. Краткосрочные пассивы		
5. Запасы (материальные оборотные средства)		
6. Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)		
7. Наличие собственных и приравненных к ним оборотных средств (стр. 6 + стр. 3)		
8. Общая сумма средств для формирования запасов (стр. 7 + стр.4)		
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов (стр. 6 – стр. 5)		
10 Излишек или недостаток собственных и приравненных к ним оборотных средств для формирования запасов (стр. 7 – стр.5)		
11. Излишек или недостаток общей суммы средств для формирования запасов (стр. 8 – стр. 5)		

По данным таблицы необходимо сделать вывод о типе финансовой устойчивости предприятия, дать характеристику финансового состояния при данном типе финансовой устойчивости, оценить произошедшие за отчетный период изменения, указать возможные причины изменения и привести примеры мероприятий, способствующих повышению финансовой устойчивости.

Для общей характеристики финансовой устойчивости предприятия должны быть рассчитаны (на начало и конец года) коэффициенты финансовой устойчивости:

- коэффициент автономии,
- коэффициент соотношения мобильных и немобильных средств,
- коэффициент маневренности,
- коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости нужно дополнить их качественной характеристикой.

Анализ ликвидности баланса проводится при помощи коэффициентов:

- коэффициент абсолютной ликвидности
- коэффициент критической ликвидности
- коэффициент покрытия.

Коэффициент ликвидности нужно рассчитать на начало и на конец года.

По рассчитанным данным требуется:

- а) оценить уровень коэффициентов, объяснив возможные причины отклонений от нормативов;
- б) оценить уровень коэффициентов с учетом их взаимосвязи;
- в) привести примеры мероприятий, способствующих повышению ликвидности баланса.

Для более полной оценки получаемых предприятием результатов рассчитываются относительные показатели рентабельности и оборачиваемости.

3.6 Анализ финансовых результатов

Анализ финансовых результатов включает:

- общую оценку стоимостных значений показателей финансовых результатов;
- расчет и аналитическую оценку относительных показателей рентабельности.

Под рентабельностью понимается прибыльность средств или операций.

В практической деятельности предприятий применяют следующие основные показатели рентабельности.

Рентабельность продаж:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{B_{\text{р}}} \quad (36)$$

Рентабельность производства:

$$R_{\text{произв-ва}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{S_{\text{рп}}} \quad (37)$$

Рентабельность активов (или рентабельность предприятия):

$$R_{\text{предприятия}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\text{сумма активов}}. \quad (38)$$

Рентабельность внеоборотного капитала:

$$R_{\text{вн/об кап.}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\text{Внеоборотные активы}}. \quad (39)$$

Рентабельность собственного капитала (собственных средств):

$$R_{\text{собств.средств}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Собственный капитал}}. \quad (40)$$

В курсовой работе необходимо провести расчет этих показателей и представить результаты расчета в пояснительной записке – в табличной форме, с необходимыми пояснениями о содержании показателей и оценкой полученных значений. Возможно дополнение состава приведенных выше показателей рентабельности (по инициативе студента и по согласованию с преподавателем).

Анализ финансовых результатов может быть дополнен их исследованием на основе двухфакторной модели Дюпон:

$$R_{\text{предприятия}} = R_{\text{продаж}} * K_{\text{ОА}}, \quad (41)$$

где $K_{\text{ОА}}$ - коэффициент оборачиваемости общей суммы оборотных средств.

В этом случае должны быть использованы результаты расчетов и анализа, составленные в пп. 3.6 и 3.2.

Результатом исследования двухфакторной модели Дюпон должно стать заключение о приоритетных направлениях повышения рентабельности предприятия – за счет увеличения рентабельности продаж (например, вследствие снижения издержек и / или увеличения цены реализации) и / или увеличения оборачиваемости активов (например, за счет сокращения потребности в активах и / или увеличения объема продаж).

Заключение

Приведенные в настоящем учебно-методическом пособии материалы призваны обеспечить изучение и освоение знаний о содержании экономического планирования и диагностики хозяйственной деятельности на предприятиях, используемых для этого подходах и методах.

Представленные в учебно-методическом пособии теоретические положения, практико-ориентированные методы расчетов, рекомендации к их использованию, задания для самостоятельных исследований и выполнения курсовой работы способствуют активному освоению необходимых знаний и навыков диагностики хозяйственной деятельности как неотъемлемого элемента в системе управления экономической деятельности на предприятии.

Полученные при использовании учебно-методического пособия знания и умения позволяют грамотно выполнить задания производственной и преддипломной практики и выпускную квалификационную работу.

Список литературных источников

Основная литература:

1. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник для студентов вузов, обуч. по спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / А. Д. Шеремет. – Изд. доп. и испр. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 415 с.
2. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Л. Т. Гиляровская; Д. В. Лысенко; Д. А. Ендовицкий. – М. : Проспект, 2015. – 360 с.
3. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. [Электронный ресурс] / О.И. Бариленко. – М. : ЭКСМО, 2018. – 272 с. – URL: <http://www.biblioclub.ru>.
4. Петров К.Ф. Анализ финансово-экономического состояния предприятия : практич. пособ. [Электронный ресурс] / К.Ф. Петров. – М. : Лаборатория книги, 2017. – 139с. – URL : <http://www.biblioclub.ru>.
5. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. [Электронный ресурс] / В.И. Бариленко. – М. : Омега-Л, 2017. – 414 с. – URL: <http://www.biblioclub.ru>.
6. Цветков Д.А. Диагностика финансового состояния фирмы [Электронный ресурс] / Д.А. Цветков. – М.: Лаборатория книги, 2016. – 156 с. – URL: <http://www.biblioclub.ru>.

Дополнительная литература:

1. Гольман И.А. Диагностика хозяйственной деятельности предприятия (организации): планирование. Технологии. Организация. – М. : «Гелла-Принт», 2013.
2. Евстафьев В.А., Ясонов В.Н. Что, где и как рекламировать. Практические советы. – СПб.: Питер, 2016.

3. Методические указания по организации и проведению производственной практики (практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) для бакалавров направления подготовки 38.03.01 «Экономика» («Экономика предприятий и организаций») / сост. А.В. Овчинникова, Радыгина С.В., А.А. Гребенкина. – Ижевск: изд-во ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ», 2019. – 32 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 3-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 271 с.
5. Лысенко Д.В. . Комплексный экономический анализ: Учебник. – М. : ИНФРА - М, 2017. – 320 с.
6. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М. : Велби Проспект, 2018. – 424 с.
7. Плаксова Н.С. Экономический анализ. – М.: Эксмо, 2018. – 704 с.
8. Румянцева Е.Е. Экономический анализ.: Учебник. – М. : Изд-во РАГС, 2010. – 354 с.
9. Плаксова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ. – М. : Эксмо, 2017. – 640 с.
10. Малеева В.В., Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М. : КНОРУС , 2017. – 688 с.

**Рекомендации к выбору значений отдельных параметров
экономического планирования**

Самостоятельно выбрать, задать, установить	Рекомендуемые границы величин	Рассчитать
<p>1. Условия для расчета количества технологического оборудования:</p> <p>1.1. Режим работы предприятия.</p> <p>1.2. Планируемые простои оборудования, % к номинальному фонду времени</p>	<p>1-2 смены</p> <p>3-10</p>	<p>Эффективный фонд времени работы оборудования.</p> <p>Количество единиц оборудования по операциям.</p> <p>Суммарную балансовую стоимость технологического оборудования.</p> <p>Потребность в основных средствах в стоимостном выражении</p>
<p>2. Стоимостную структуру основных средств (доля активной части)</p>	<p>0,5-0,8</p>	
<p>3. Условия для расчета потребности в оборотных средствах:</p> <p>3.1. Соотношение между производственным циклом и суммарным технологическим временем изготовления изделия.</p> <p>3.2. Удельный вес затрат на материалы и комплектующие изделия в себестоимости единицы продукции.</p> <p>3.3. Коэффициент нарастания затрат</p>	<p>2-20</p> <p>0,3-0,6</p> <p>0,3-0,8</p>	<p>Производственную себестоимость.</p> <p>Оборотные средства под незавершенное производство.</p> <p>Оборотные средства под производственные запасы</p>
<p>4. Структура оборотных средств (удельный вес произв. запасов и незавершенного производства в общей сумме оборотных средств)</p>	<p>0,5-0,8</p>	<p>Потребность в оборотных средствах</p>

<p>5. Условия формирования баланса хозяйственных средств:</p> <p>5.1. Удельный вес собственного капитала.</p> <p>5.2. Условия формирования заемного капитала, т.е. удельный вес в общей сумме заемного капитала:</p> <ul style="list-style-type: none"> – долгосрочных кредитов банка – краткосрочных кредитов банка – прочих краткосрочных обязательств 	<p>0,3-0,8</p> <p>0,1-0,2</p> <p>0,5-0,8</p> <p>0,2-0,3</p>	<p>Сформировать баланс хозяйственных средств на начало года (см. табл. 3)</p>
<p>6. Условия для расчета численности основных производственных рабочих:</p> <p>6.1. Планируемые невыходы, дн./г.</p> <p>6.2. Коэффициент выполнения норм</p>	<p>5-20</p> <p>0,8-1,2</p>	<p>Эффективный фонд времени одного работающего.</p> <p>Численность основных рабочих</p>
<p>7.7. Структура работающих по их функциям в процессе производства и реализации продукции (доля основных рабочих в общей численности персонала)</p>	<p>0,4-0,8</p>	<p>Численность работающих</p>
<p>8. Способ планирования фонда оплаты труда</p>	<p>(самостоятельный выбор метода по литературным источникам)</p>	<p>Фонд оплаты труда работающих.</p> <p>Отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды</p>

<p>9. Условия формирования сметы затрат на производство:</p> <p>9.1. Коэффициент транспортно-заготовительных расходов.</p> <p>9.2. Стоимость вспомогательных материалов, в % к стоимости материалов и комплектующих изделий</p> <p>9.3. Стоимость топлива и энергии, в % к стоимости материалов и комплектующих изделий, в том числе технологическая энергия</p> <p>9.4. Средняя норма амортизации основных средств</p> <p>9.5. Прочие затраты, в % к рассчитанной сумме затрат на производство</p>	<p>0,05-0,15</p> <p>5-10</p> <p>10-40</p> <p>8-30</p> <p>8-25</p> <p>5-15</p>	<p>Затраты на производство продукции, млн руб. за планируемый период.</p> <p>Оформить смету затрат, рассчитать структуру затрат и себестоимость единицы продукции при запланированном объеме производства.</p> <p>Распределить затраты на переменные и условно-постоянные</p>
<p>10. Условия формирования цены продукции и прибыли от реализации:</p> <p>10.1 Уровень рентабельности основного производства, %.</p> <p>10.2. Удельный вес прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения</p>	<p>5-30</p> <p>0,2-0,5</p>	<p>Цену единицы продукции по заданной рентабельности основного производства.</p> <p>Выбрать цену реализации и составить отчет о прибылях и убытках.</p> <p>Построить график безубыточности и определить точку безубыточности расчетом и графически</p>

Исходные данные для расчетов

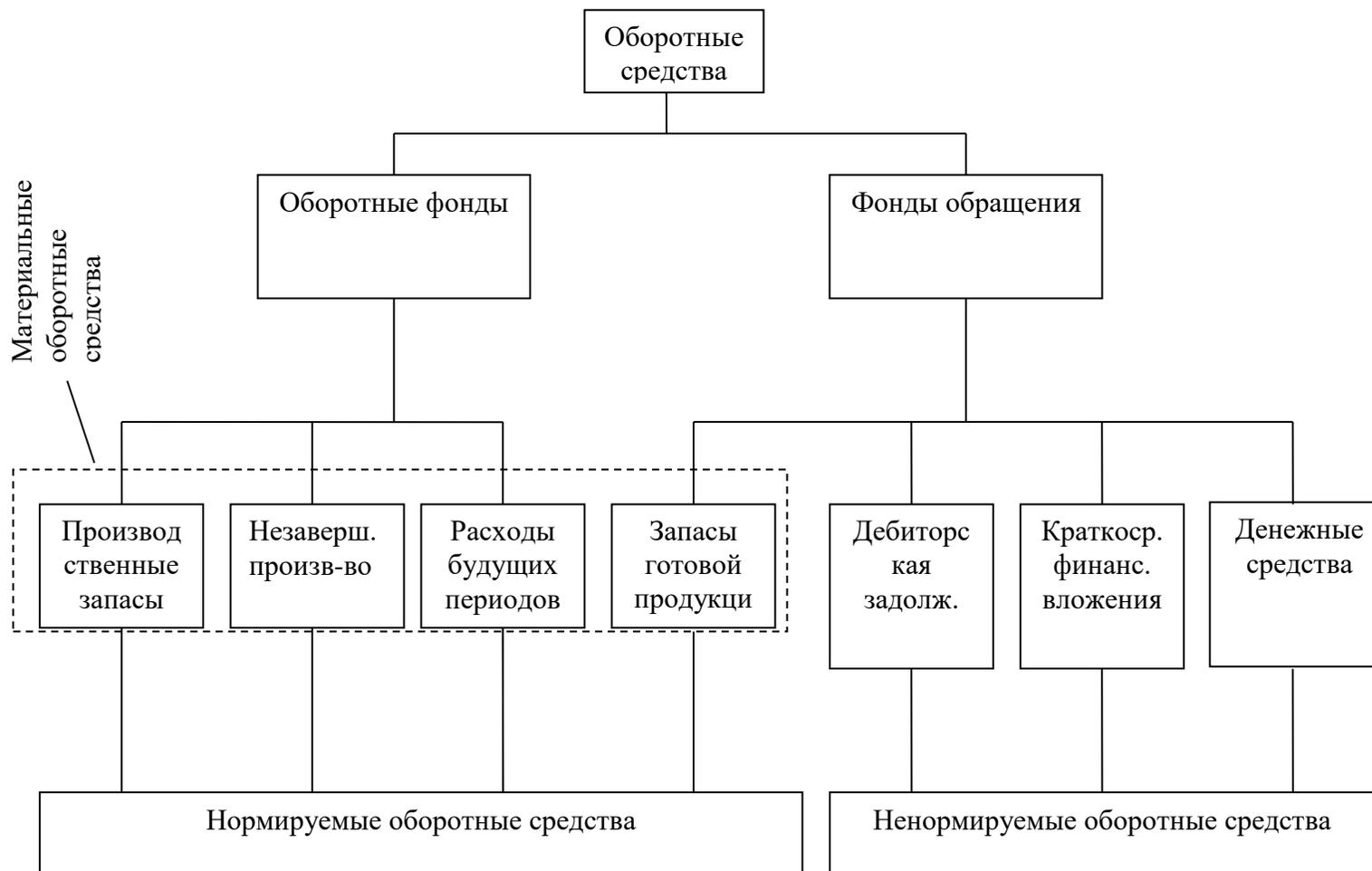
Таблица 1. Материальные ресурсы

Используемые материалы и комплектующие		Варианты					
		1	2	3	4	5	6
Материал 1	Норма расхода, ед. изм.\ед. прод.	2,5	2,0	5,0	1,5	10,0	1,5
	Норма запаса, дн.	12,0	15,0	16,0	20,0	10,0	15,0
	Стоимость, руб.\ед. изм.	2,0	10,0	50,0	50,0	10,0	30,0
Материал 2	Норма расхода, ед. изм.\ед. прод.	2,0	1,0	1,0	15,0	20,0	10,0
	Норма запаса, дн.	15,0	10,0	9,0	17,0	19,0	20,0
	Стоимость, руб.\ед. изм.	10,0	10,0	15,0	15,0	25,0	29,0
Материал 3	Норма расхода, ед. изм.\ед. прод.	1,0	10,0	1,0	8,0	1,3	2,0
	Норма запаса, дн.	12,0	5,0	25,0	18,0	30,0	10,0
	Стоимость, руб.\ед. изм.	10,0	3,0	5,0	10,0	8,0	30,0
Комплектующее изделие 1	Норма расхода, ед. изм.\ед. прод.	1,0	5,0	1,0	6,0	10,0	4,0
	Норма запаса, дн.	16,0	7,0	18,0	21,0	22,0	5,0
	Стоимость, руб.\шт.	3,0	10,0	7,0	20,0	20,0	15,0
Комплектующее изделие 2	Норма расхода, ед. изм.\ед. прод.	2,0	1,0	3,0	1,0	1,9	3,0
	Норма запаса, дн.	10,0	15,0	20,0	15,0	5,0	16,0
	Стоимость, руб.\ед. изм.	10,0	15,0	1,0	2,5	4,0	7,0

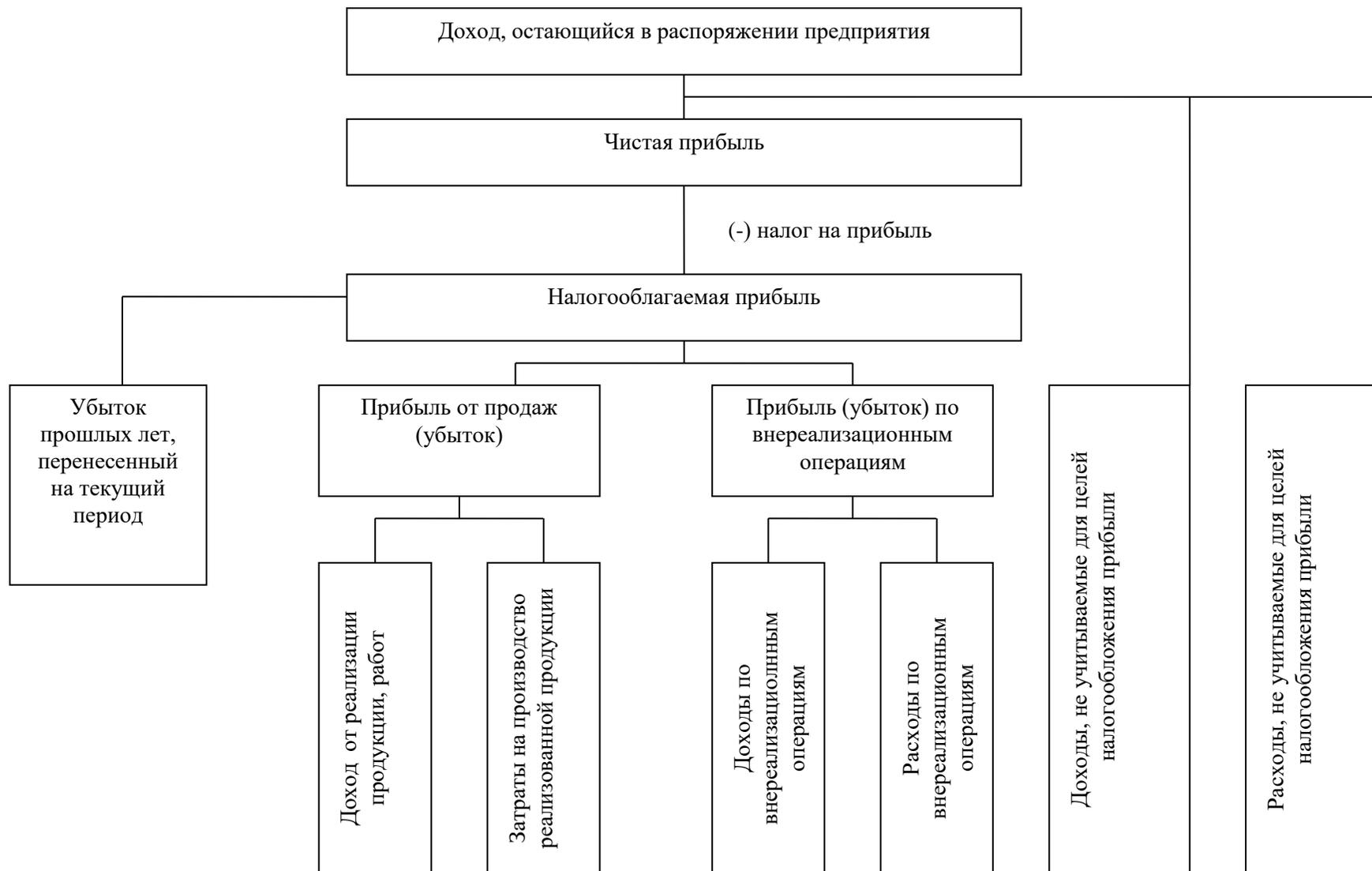
Таблица 2. Технология изготовления

Объем производства и технологические операции		Номер варианта					
		1	2	3	4	5	6
Планируемый объем производства, шт.\г.		30000	20000	25000	15000	50000	30000
Операция 1	Технологич. трудоемкость, ч.\ед. прод.	0.5	0.18	0.3	0.3	0.5	0.9
	Балансовая стоимость ед. оборуд., тыс. руб.	200	80	200	200	100	100
Операция 2	Технологич. трудоемкость, ч.\ед. прод.	0.65	0.3	1	0.7	0.3	1
	Балансовая стоимость ед. оборуд., тыс. руб.	130	300	0	120	400	0
Операция 3	Технологич. трудоемкость, ч.\ед. прод.	1.05	0.29	0.4	0.5	0.8	0.5
	Балансовая стоимость ед. оборуд., тыс. руб.	300	150	170	50	125	100
Операция 4	Технологич. трудоемкость, ч.\ед. прод.	0.65	0.33	1	0.6	0.5	0.5
	Балансовая стоимость ед. оборуд., тыс. руб.	100	250	100	160	200	130

Состав оборотных средств предприятия



Структура финансовых результатов предприятия (по Налоговому кодексу)



Содержание отчета о прибылях и убытках

(Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99")

- Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей (нетто - выручка)
- Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов)
- Валовая прибыль
- Коммерческие расходы
- Управленческие расходы
- Прибыль/убыток от продаж
- Проценты к получению
- Проценты к уплате
- Доходы от участия в других организациях
- Прочие доходы
- Прочие расходы
- Прибыль / убыток до налогообложения
- Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи
- Прибыль / убыток от обычной деятельности
- Чистая прибыль (нераспределенная прибыль) (непокрытый убыток)

Содержание Отчета о финансовых результатах

(Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций")

1. Выручка
2. Себестоимость продаж
3. Валовая прибыль (убыток)
4. Коммерческие расходы

5. Управленческие расходы
6. Прибыль (убыток) от продаж
7. Доходы от участия в других организациях
8. Проценты к получению
9. Проценты к уплате
10. Прочие доходы
11. Прочие расходы
12. Прибыль (убыток) до налогообложения
13. Налог на прибыль
 - в т.ч.
 - текущий налог на прибыль
 - отложенный налог на прибыль
14. Прочее
15. Чистая прибыль (убыток)

Факторы, влияющие на уровень производительности труда



ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ИЗДАНИЯ:

Интерфейс электронного издания (в формате pdf) можно условно разделить на 2 части.

Левая навигационная часть (закладки) включает в себя содержание книги с возможностью перехода к тексту соответствующей главы по левому щелчку компьютерной мыши.

Центральная часть отображает содержание текущего раздела. В тексте могут использоваться ссылки, позволяющие более подробно раскрыть содержание некоторых понятий.

МИНИМАЛЬНЫЕ СИСТЕМНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ:

Систем. требования: процессор x64 с тактовой частотой 1,5 ГГц и выше; 1 Гб ОЗУ; Windows XP/7/8/10; Монитор с разрешением 1920x1080, Видеокарта дискретная (128 bit), или встроенная; привод DVD-ROM. Программное обеспечение: Adobe Acrobat Reader версии 9 и старше.

Подписано к использованию 10.03.2021 г.

Объем электронного издания 1,41 МБ на 1 CD.

Издательский центр «Удмуртский университет»

426034, г. Ижевск, ул. Университетская, д. 1, корп. 4.

Тел. / факс: +7(3412)500-295 E-mail: editorial@udsu.ru
