

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ  
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

**Кафедра экономики предприятия**



**ТВЕРЖДАЮ:**

**Первый проректор**

*Л.А. Омелянович* Л.А. Омелянович

*20* » *09* 2020 г.

**Учебная практика (Тренинг)**

**(Электронный ресурс)**

Рабочая программа и методические рекомендации

Укрупненная группа	38.00.00 Экономика и управление
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Экономика предприятия
Институт	Экономики и управления
Форма обучения	Очная/заочная
Курс	3, 4

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ  
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

**Кафедра экономики предприятия**

## **Учебная практика (Тренинг)**

**(Электронный ресурс)**

**Рабочая программа и методические рекомендации  
для студентов 3, 4 курсов очной, заочной форм обучения  
направления подготовки 38.03.01 Экономика  
(Профиль: Экономика предприятия)  
образовательной программы высшего профессионального образования –  
программы бакалавриата**

Учебная практика (Тренинг): рабочая программа и методические рекомендации для студентов 3, 4 курсов очной, заочной форм обучения, направления подготовки 38.03.01 Экономика (Профиль: Экономика предприятия).

Разработчики: А.А. Бакунов, к.э.н.; Е.С.Кравченко, к.э.н..

Учебная практика (Тренинг):: рабочая программа и методические рекомендации для студентов 3, 4 курсов очной, заочной форм обучения, направления подготовки 38.03.01 Экономика (Профиль: Экономика предприятия) рассмотрены и одобрены на заседании кафедры экономики предприятия (протокол № 3 от «16» 09, 2020 года)

Зав. кафедрой экономики предприятия

  
А.А. Бакунов

Учебная практика (Тренинг): рабочая программа и методические рекомендации для студентов 3, 4 курсов очной, заочной форм обучения, направления подготовки 38.03.01 Экономика (Профиль: Экономика предприятия) рассмотрены и одобрены на заседании методической (экспертной) комиссии по направлениям подготовки института экономики и управления (протокол № 1 от «24» 09, 2020 года)

Председатель методической (экспертной) комиссии

  
Е.В. Стельмашенко



«СОГЛАСОВАНО»

зав. учебно-методической лабораторией инновационных технологий и качества образования

«30» 09, 2020 года

  
Л.Д. Стародубцева

Одобрено на заседании Учебно-методического Совета Университета (протокол № 2 от «30» 09, 2020 года)

Председатель

  
Л.А. Омелянович

УДК 658:[005.21+005.334](076.5)  
ББК 65.291я73+65.422.1я73

П 84

Авторы:

Бакунов Александр Алексеевич, к.э.н.;  
Кравченко Елена Сергеевна, к.э.н.;

Рецензенты:

докт. экон. наук, доц. Н. В. Ващенко  
канд. экон. наук, доц. Е. В. Стельмашенко

**П 84** Учебная практика (Тренинг): рабочая программа и метод. рекомендации для студентов 3, 4 курсов очной, заочной форм обучения, направления подготовки 38.03.01 Экономика (Профиль: Экономика предприятия) образовательной программы высшего профессионального образования – программы бакалавриата/ А.А. Бакунов; Е.С.Кравченко; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского», каф. экон. пр-я – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2020. – 77 с.

Рабочая программа и методические рекомендации выступают методическим обеспечением учебной практики в виде тренинга, который предусмотрен учебным планом подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (Профиль: Экономика предприятия). Тренинг по экономике предприятия организован в форме деловой игры с использованием базы данных о финансово-хозяйственной деятельности предприятий определенной отрасли.

Методические рекомендации содержат комплекс тренинговых заданий, структура которых способствует получению определенных навыков по интегрированию многоаспектных экономических знаний для решения актуальных проблем практической деятельности предприятия.

Настоящая рабочая программа предназначено для студентов, аспирантов, преподавателей экономического профиля высших учебных заведений и практических работников.

УДК 658.5 (076.5)  
ББК 65.291.2я73

© Бакунов А.А., Кравченко Е.С., 2020  
© ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1. Цели и задачи тренинга по экономике предприятия	8
2. Содержание и методические рекомендации по выполнению тренинговых заданий	14
<i>Первое комплексное тренинговое задание «Анализ внешней среды функционирования предприятия и оценка состояния отрасли»</i>	14
<i>Второе комплексное тренинговое задание «Определение резервов увеличения объема производства и реализации продукции»</i>	19
<i>Третье комплексное тренинговое задание «Комплексная оценка эффективности деятельности предприятия»</i>	24
<i>Четвертое комплексное тренинговое задание «Определение конкурентного статуса и оценка конкурентоспособности предприятия»</i>	28
<i>Пятое комплексное тренинговое задание «Оценка значимости потенциала при достижении целей предприятия»</i>	33
3. Программное обеспечение тренинга по экономике предприятия	44
4. Основные требования к оформлению тренинга по экономике предприятия	45
5. Рекомендуемая литература	53
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Основные командные роли: характерные черты и функции в команде. Анкета на определение командных ролей	57
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Методики факторного анализа	61
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Результаты опроса экспертов II тура	71
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Примеры оформления библиографического описания в списке использованных источников	74

## ВВЕДЕНИЕ

Интеграция сферы образования в систему современных рыночных отношений требует обновления его содержания и совершенствования методик анализа хозяйственной деятельности. Поэтому разработка и внедрение в учебный процесс экономических тренингов позволяет в соответствии с современными требованиями экономики и новыми стандартами образования осуществлять индивидуализированную подготовку экономистов, которые должны получить определенные навыки по интегрированию многоаспектных экономических знаний для решения актуальных проблем практической деятельности предприятия.

**Тренинг - (англ. Training)** - это запланированный процесс модификации (изменения) отношение, знания или поведенческих навыков обучающегося через приобретение учебного опыта с тем, чтобы добиться эффективного выполнения в одном виде деятельности или в определенной отрасли.

Тренинговые формы обучения отмечаются многими исследователями как наиболее привлекательные с точки зрения формирования различных составляющих профессиональной компетентности будущего экономиста:

- профессиональные компетентности – владение теоретическими знаниями и навыками их практического применения;
- методические компетентности – способности самостоятельно решать проблемы и организовывать труд;
- личные компетентности – наличия реальной самооценки, ответственности, культуры труда, способности к саморазвитию;
- социальные компетентности – способности эффективного взаимодействия и конструктивного общения.

Основным отличием тренингов от всех других форм учебных занятий является их четкая подчиненность главной учебной цели — тренировке навыков. Проведение тренинга предполагает анализ профессионально важных личностных качеств студентов, необходимость развития их умений трансформировать и адаптировать содержание учебного материала, объединять методы и приемы труда в соответствии с условиями конкретной практической ситуации, а также развитие их коммуникативных и организаторских свойств.

Тренинг по экономики предприятия основывается на следующих положениях:

1. В ходе выполнения тренинговых заданий осуществляется активное формирование профессиональных умений будущих экономистов за счет моделирования, близкого к реальным условиям хозяйственной деятельности предприятий ситуации, и необходимости разработки адекватных решений и действий, а также способствует проявлению у студентов самостоятельности, инициативности, творческого подхода, настойчивости и тому подобное.

2. Содержание тренинговых заданий носит индивидуальный характер и предоставляет возможность раскрыть творческий потенциал каждого студента.

3. В качестве исходной информации о деятельности объекта исследования используются формы финансовой и бухгалтерской отчетности, формирует у студентов навыки работы с финансовыми документами, а также формирует умение выбирать необходимые показатели для оценки.

4. Тренинг по экономике предприятия направлен на получение навыков интегрирования и комплексному использованию знаний, полученных студентами в процессе изучения экономических дисциплин.

5. В ходе тренинга студенты получают навыки исследования внешней среды функционирования предприятия и состояния отрасли, факторного анализа и обосновании резервов повышения эффективности деятельности, комплексного исследования экономической деятельности предприятия, определении конкурентного статуса предприятия в сравнении с конкурентами.

6. При выполнении тренинговых заданий обязательным является получение студентами навыков осуществления экономических расчетов в автоматизированном режиме с применением функций Excel.

Главная задача тренинга по экономике предприятия для студентов 3 курса специальности «Экономика предприятия» в соответствии современным требованиям экономики и стандартам образования - осуществлять индивидуализированную подготовку специалистов с учетом потребностей их мобильности и эффективности решения приоритетных и актуальных вопросов практической деятельности.

Проведение тренинга по экономике предприятия создает благоприятные условия для целенаправленного воздействия преподавателя на формирование и развитие профессиональных качеств студентов. Модель тренинга включает несколько неотъемлемых составляющих:

I. Объяснение (предоставление новой информации).

II. Демонстрация (показ возможностей использования знаний).

III. Анализ ситуации.

IV. Закрепление (практика и анализ полученных результатов исследования).

Тренинг по экономике предприятия предусматривает, что каждый должен продемонстрировать умения самостоятельно выполнять практические действия.

Структура тренинга. Тренинг состоит взаимосвязанных и взаимообусловленных теоретических вопросов и комплекса практических тренинговых заданий, каждое из которого содержит логически завершенный перечень целей, задач и методических рекомендаций относительно необходимых расчетов и оформления экономически обоснованных выводов.

Структура каждого тренингового задания имеет трёхфазовый характер: первая фаза – восприятие и осмысление учебной информации; вторая – выработки умений и навыков экономических расчетов; третья - экономическая интерпретация расчетов и моделирования ситуаций.

Результатом проведения тренинга является презентация результатов деятельности тренинговых предприятий и составление каждым студентом отчета, который содержит результаты и выводы по результатам выполнения тренинговых заданий на основе составленной каждым студентом компьютерной автоматизированной программы расчетов. В отчете студент представляет систематизированную информацию по результатам выполненных тренинговых задач, дает их интерпретацию, указывает проблемы и моделирует ситуацию относительно возможных путей их решения.

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ТРЕНИНГА ПО ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью тренинга по экономике предприятия является закрепление и интеграция студентами теоретических знаний, полученных ими при изучении курса «Экономика предприятия» и их практическое приспособление в процессе выполнения комплексных тренинговых задач, а также моделирование профессиональных умений будущих специалистов по соответствующим уровням компетентности:

алгоритмически-действенного, который способствует развитию аналитико-синтетического мышления и способности решать типовые задачи в типичной ситуации;

творческого (профессионального), который способствует формированию мастерства – умение создавать новое (то есть способность творческого использования различных умений).

Целью тренинга является также развитие коммуникативных и организаторских способностей студентов, что заключается в умении сотрудничать в команде, умении понимать общее содержание работы, др.

Предметом моделирования тренинга является комплекс тренинговых заданий, которые способствуют развитию умений студентов трансформировать и адаптировать содержание учебного материала, сочетать экономические методы и приемы анализа в соответствии с условиями конкретной практической ситуации.

Участниками тренинга являются:

- тренер, которым является преподаватель-инструктор. Он выступает консультантом и только объясняет сущность, содержание и методику выполнения тренинговых задач, а также проверяет правильность выполнения тренинговых заданий.

- студенты.

Объектом исследования при проведении тренинга по экономике предприятия выступает процесс экономической деятельности конкретного предприятия определенной отрасли хозяйства:

- горнодобывающей;
- хлебобулочной;
- сельскохозяйственной;
- кондитерской;
- пивоваренной;
- сферы услуг;
- торговой;
- другой отрасли.

Содержание и последовательность выполнения тренинговых заданий представлены блок-схемой (рис. 1) и описаны в табл. 2.

Организация тренинга. Каждая академическая группа самостоятельно разделяется несколько тренинговых команд (рабочих групп), которые будут исследовать определенную отрасль хозяйства, определенную тренером-консультантом в ходе переговоров .

После определения состава тренинговых команд на основе анкетирования Приложение А, осуществляется распределение основных командных ролей («координатор», «мотиватор», «генератор идей», «критик», «практик-организатор» и «исследователь ресурсов»).

Каждая тренинговая команда получает от тренера-инструктора пакет информационных данных, который содержит формы отчетности по предприятиям определенной отрасли (количество предприятий, по которым предоставляется информация соответствует количеству членов тренинговой команды).

Координатор каждой тренинговой команды распределяет информацию между членами команды. Задача каждого студента является индивидуальным, то есть каждым членом команды исследуется свое предприятие, которое принадлежит к определенной отрасли.

Для выполнения тренинговых заданий студент использует данные бухгалтерской и финансовой отчетности по предприятию, а также дополнительную информацию, которая должна быть самостоятельно получена студентами на основе изучения действующего законодательства относительно деятельности предприятия отрасли, статистических ежегодников, статей в экономических журналах.

В помощь студенту для выполнения заданий предлагаются шаблоны расчетных таблиц, которые содержатся в методических рекомендациях по выполнению и оформлению каждого комплексного тренингового задания (раздел 2 данного учебно-методического пособия), которые при необходимости могут быть изменены в соответствии с требованиями расчетов и в соответствии с творческим подходом студента.

Тренером-консультантом объясняется сущность, цели и задачи каждого тренингового задания, а также алгоритм его выполнения. Все необходимые расчеты осуществляется самостоятельно каждым студентом в среде Excel, путем разработки программы автоматизированных аналитических расчетов.

Каждое комплексное тренинговое задание содержит методические рекомендации, которые помогают студенту определить необходимые формулы для расчета и рекомендации по применению специальных функций Excel и последовательности действий.

Выводы по отдельным направлениям тренинговых задач обобщаются в процессе выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

Детальное содержание каждого этапа тренинга и цели и задачи комплексных тренинговых заданий представлены во второй части данного учебного пособия.

Особое внимание в ходе и выполнения расчетов по каждому тренинговому заданием необходимо обращать на рекомендации, отмеченные значком:



- сущность и теоретические указания по тренинговому заданию



Рис. 1 – Блок-схема последовательности проведения тренинга по экономике предприятия



- практические рекомендации по выполнению тренингового задания

Результатом тренинга является составление отчета, который должен быть оформлен в соответствии с требованиями стандартов и содержать: титульную страницу, оглавление, основную часть (которая содержит расчетные таблицы и экономическую интерпретацию полученных результатов по каждой таблице).

Заключительным этапом тренинга экономики является командная презентация, обсуждение и защита отчета. Общее количество баллов за тренингом определяется на основе текущего и итогового оценивания.

Перечень тренинговых заданий, формы их организации, срок выполнения и количество баллов, которые можно получить за выполнение приведены в карте самостоятельной работы студентов ( табл. 2).

Таблица 2

Плановые сроки выполнения, формы контроля и распределение баллов тренинга по экономике предприятия

Краткое описание комплексного тренингового задания	Нормативный сроки выполнения, ч	Формы контроля и отчетности	Максимальное кол-во баллов
1	2	3	4
<b>За подготовку к проведению тренинга</b>			
Ознакомление с условиями проведения тренинга на основе изучения комплекта документации		Устный опрос и проверка наличия подготовительных документов	2
Формирование тренинговых команд		Проверка заявлений, поданных от команд	2
<b>За выполнение тренинговых заданий</b>			
Анализ внешней среды функционирования предприятия и оценка состояния отрасли		Проверка правильности выполнения расчетов и их экономической интерпретации	15
Определение резервов увеличения объема производства и реализации продукции		Проверка правильности выполнения расчетов и обоснованности выводов	12
Комплексная оценка эффективности деятельности предприятия		Проверка правильности выполнения расчетов и их экономической интерпретации	12
Определение конкурентного статуса предприятия и оценка его конкурентоспособности		Проверка правильности выполнения расчетов и их экономической интерпретации	14
Оценка значимости потенциала при достижении целей предприятия		Проверка правильности выполнения расчетов и их экономической интерпретации	12
<b>За систематичность и активность работ во время тренинга</b>			
Разработка автоматизированной компьютерной программы для анализа результатов в		Использование компьютерных программ для принятия управленческих решений и	10

Краткое описание комплексного тренингового задания	Нормативный срок выполнения, ч	Формы контроля и отчетности	Максимальное кол-во баллов
1	2	3	4
		анализа результатов	
<b>За подготовку заключительного отчета и презентацию результатов</b>			
Обобщающая оценка результатов тренинга (Презентация, подготовка, оформление и защита отчета)		Итоговый отчет по тренингу	10
Заключительная презентация результатов деятельности предприятий отрасли		Оценка командной презентации	10
<b>ВСЕГО БАЛЛОВ</b>			<b>100</b>

Контроль знаний студентов и приобретенных ими в ходе тренинга навыков управления предприятием осуществляется в двух основных формах: самооценки и контроля и оценки со стороны тренера-консультанта.

Во-первых, каждый из участников тренинга проводит контроль и оценки результатов своей работы на основе сопоставления запланированных и фактически полученных результатов анализа деятельности предприятия.

По первому критерию (принятие участия в тренинге) оценивания осуществляется следующим образом. Если студент посещал не менее 90% тренинговых занятий он получает 10 баллов (в том числе 2 балла за подготовку к тренингу). В случае пропуска более 50% тренинговых занятий он получает 0 баллов. В других случаях студент получает 5 баллов. Положительная оценка за участие в тренинговых занятиях является необходимым условием для получения общей положительной оценки, поскольку пропуск более половины занятий не дает основания для получения положительной оценки с тренинга в целом.

На заключительном тренинговом занятии каждая тренинговая команда презентует результаты функционирования и развития предприятий исследуемой отрасли. В коротком выступлении рассказывается о результатах проведенного анализа деятельности, а также перспективы. По результатам командной презентации студенты могут получить до 10 баллов.

При оценке тренинга по экономике предприятия преподавателем учитываются следующие критерии:

- наличие всех необходимых аналитических таблиц в автоматизированном режиме расчетов и знание методики их выполнения;
- качество выполненных расчетов (проверка наличия арифметических ошибок и неувязок);
- обоснованность выводов по каждому тренинговому заданию;
- качество оформления отчета с тренинга по соблюдению требований стандартов к оформлению научных работ;

- уровень знаний и степень ориентации в выполненных расчетах (знание алгоритмов по каждому тренинговому заданию).

Таким образом, индивидуальная оценка работы каждого студента складывается из его индивидуальных результатов (посещение, отчет) и результатов работы команды (презентация результатов деятельности тренинговых предприятий) по следующей шкале:

#### Шкала оценивания

Оценка тренинга по экономике предприятия		
по шкале ECTS	по бальной шкале	по национальной шкале
A	90-100	5 (отлично)
B	80-89	4 (очень хорошо)
C	75-79	4 (хорошо)
D	70-74	3 (удовлетворительно)
E	60-69	
FX	35-59	2 (неудовлетворительно) с возможностью повторного выполнения тренинга по экономике предприятия
F	1-34	2 (неудовлетворительно) с обязательным повторным выполнением тренинга по экономике предприятия

## 2. СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ТРЕНИНГОВЫХ ЗАДАНИЙ

### Первое комплексное тренинговое задание «АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ»

Комплексное тренинговое задание «Анализ внешней среды функционирования предприятия и оценка состояния отрасли» представляет собой комплекс задач, которые способствуют получению практических навыков в определении основных факторов внешней среды, в оценке по отдельным направлениям основных тенденций развития определенной отрасли.

#### Цели и задачи тренингового задания

1. Проанализировать рынок продукции отрасли.
2. Осуществить анализ рынка основного сырья и материалов, используемых предприятиями отрасли.
3. Провести анализ рынка техники и технологий.
4. Осуществить мониторинг рынка источников финансовых ресурсов.
5. Оценить обеспеченность отрасли трудовыми ресурсами
6. Сделать общий вывод о влиянии факторов внешней среды на деятельность предприятия определенной отрасли
7. Определить перспективы дальнейшего развития отрасли.



*Каждое предприятие, представляя собой самостоятельную хозяйственную единицу одновременно является элементом экономических систем более высокого уровня – определенной отрасли или всего государства в целом. Поэтому деятельность предприятия не может рассматриваться без изучения условий, в которых оно функционирует. Любое современное предприятие представляет собой открытую систему, которая тесно взаимодействует с внешней средой. «Причем диалектика их взаимодействия такова, что внешние условия, формируя источники и инструментальную базу предпринимательства, выступают в качестве фактора, определяющего содержание и вектор реализации предпринимательской функции, а значит, и внутренние условия, которые являются производными по отношению к внешним»*

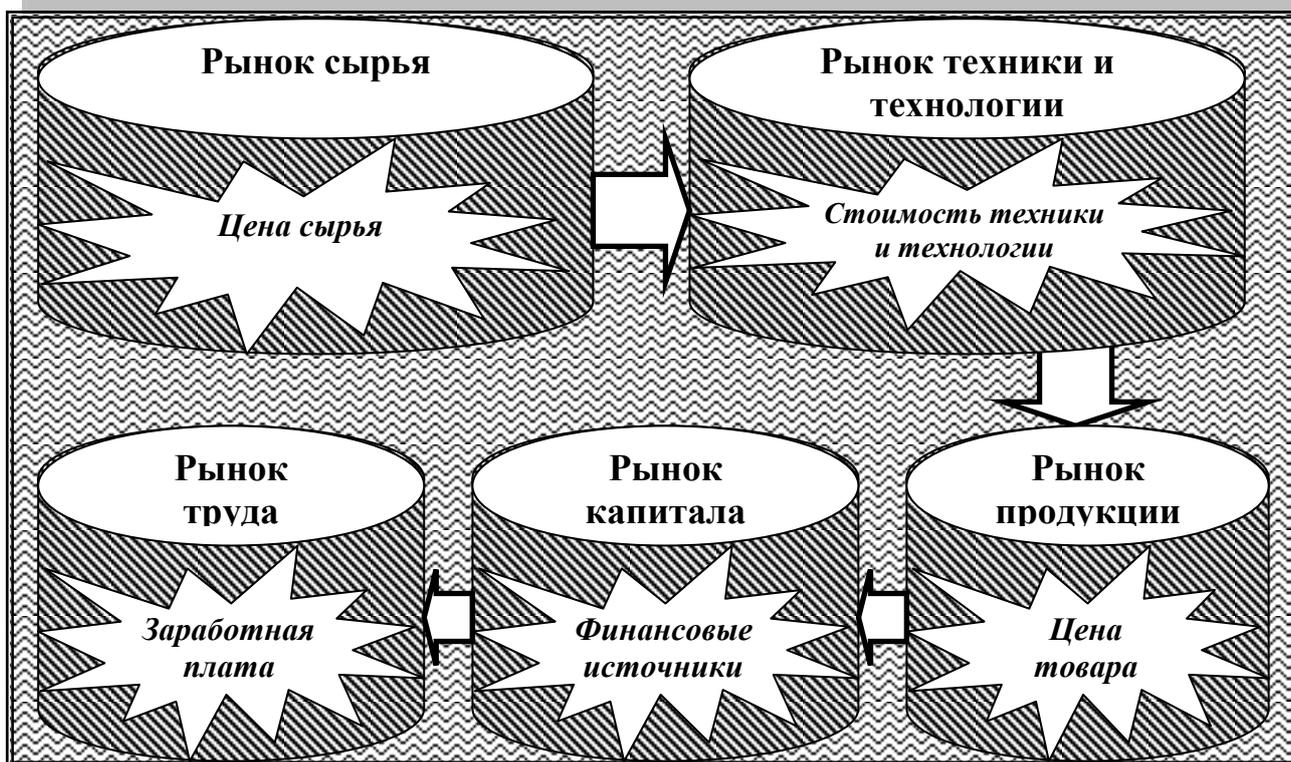


Рис. 1.1 – Аналитические блоки для анализа внешней среды

### I. Анализ рынка продукции отрасли.

Данный этап предусматривает:

- 1) исследование характера спроса, предложения и ценообразования на рынке;
- 2) характеристику основных потребителей продукции;
- 3) определить количество конкурирующих на рынке предприятий-производителей аналогичной продукции;
- 4) оценку барьеров входа на рынок.



При оценке основных тенденций на рынке необходимо составить следующую таблицу (табл. 1.1)

Таблица 1.1

Индексы потребительских цен по отдельным группам товаров и услуг в ...году

№ п/п	Показатель	Период				
		1*	2	3	4	5
1	Индекс потребительских цен					
2	Продукты питания и безалкогольные напитки					
3	Алкогольные напитки, табачные изделия					
4	Одежда и обувь					
5	Жилье, вода, электроэнергия, газ и другие виды топлива					
6	Предметы домашнего обихода, бытовая техника повседневный уход за домом					
...	Другие показатели, характеризующие потребительскую корзину					

\* указать период, за который приводятся данные



Для оценки динамики основных показателей деятельности предприятий отрасли, необходимо применить графический метод анализа (для построения графиков и диаграмм с помощью Мастера Диаграмм).

Для этого необходимо:

а) активизировать на стандартной панели инструментов меню Вставка и выбрать параметр Диаграммы, как это показано на рис. 1.2.

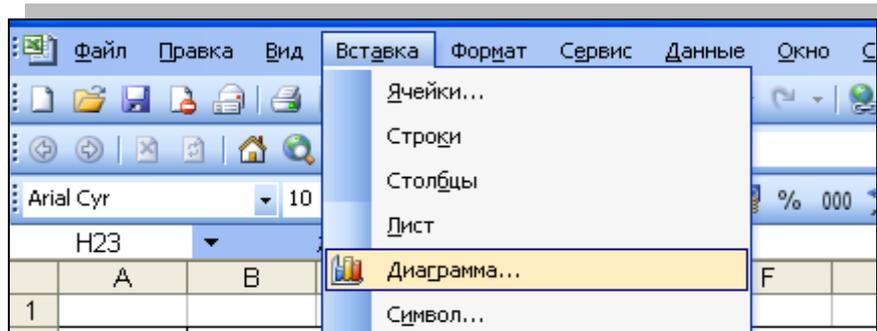


Рис. 1.2 – Параметры Стандартной панели инструментов Вставка

б) в диалоговом окне Мастера диаграмм (рис. 1.3) выбрать необходимый тип диаграммы .

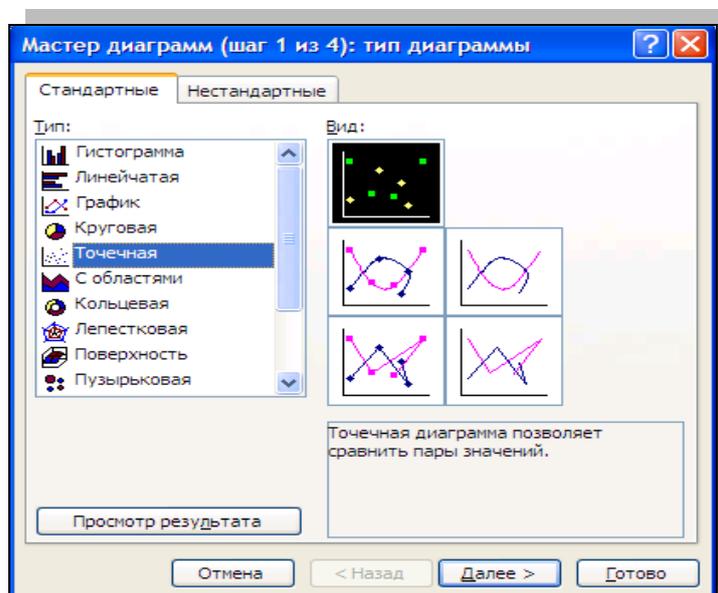


Рис. 1.3 – Диалоговое окно Мастера диаграмм

На основе результатов анализа проведенных расчетов и данных диаграмм, можно сделать соответствующие выводы.

## **II. Анализ рынка основного сырья и материалов, используемых предприятиями отрасли.**

Данный блок анализа должен включать:

- 1) основные характеристики рынка;
- 2) общий обзор основных субъектов рынка и их влияние на деятельность предприятий отрасли.
- 3) анализ цен поставщиков основного сырья и сравнения абсолютных и относительных значений с ценами на продукцию предприятий отрасли.



*При проведении анализа цен поставщиков основного сырья и сравнения абсолютных и относительных значений с ценами на продукцию предприятий отрасли необходимо учесть, что основным видом сырья для производства продукции являются:*

- в хлебобулочной отрасли – мука;
- в кондитерской отрасли – сахар;
- в сельскохозяйственной отрасли – семена.
- в тивоваренной промышленности –
- ...

*Результаты анализа необходимо представить в таблице 1.2.*

Таблица 1.2

Анализ цен поставщиков основного сырья для производства продукции ...

№ п/п	Показатель	Года				
		1	2	3	4	5
1.	Средняя цена продукции					
2.	Индекс цен					
3.	Средняя цена сырья					
4.	Индекс цен					

### **III. Анализ рынка техники и технологий.**

Этот блок должен включать:

- 1) изучение состояния основных средств в отрасли;
- 2) динамику обновления основных средств;
- 3) инвестиционную деятельность предприятий отрасли (в основные фонды);
- 4) анализ рынка необходимой техники и технологий для предприятий отрасли (основные отечественные и зарубежные производители, посредники на рынке, ценовая политика).

### **IV. Анализ рынка источников финансовых ресурсов.**

В этом блоке необходимо изучить как осуществляется поддержка предприятий определенной отрасли промышленности государством (изучить основные законодательные и нормативные акты, регламентирующие деятельность предприятий; возможности льготного кредитования предприятий отрасли).

### **V. Анализ рынка труда.**

Рассматривая экономику отдельной отрасли, невозможно обойти стороной вопрос обеспечения предприятий отрасли трудовыми ресурсами. «Все

хозяйственные операции сводятся к трем словам: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди», - сказал известный во всем мире менеджер Ли Якокка. Данный этап анализа выполняется для выявления уровня обеспеченности предприятий отрасли трудовыми ресурсами.

Данный блок анализ предусматривает:

- 1) определение по данным Госкомстата среднеучетную численность наемных работников определенной отрасли и ее средний процент от количества работающих в промышленности;
- 2) изучение на основе статистической информации показателей текучести кадров и их динамики;
- 3) анализ основных темпов роста заработной платы за последние годы и в сравнении с темпами ее роста в среднем по промышленности ДНР.

Кроме перечисленных выше блоков анализа, исследования отрасли необходимо оценить влияние государства на развитие предприятия определенной отрасли на основе: ознакомления с нормативными актами ценового регулирования;

## **Второе комплексное тренинговое задание «ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ»**

Комплексное тренинговое задание «Определение резервов увеличения объема производства и реализации продукции» представляет собой комплекс задач, которые способствуют получению практических навыков в оценке основных тенденций объема производства и реализации продукции, проведении факторного анализа

### **Цели и задачи тренингового задания**

1. Оценить динамику и структуру объема продукции (по видам).
2. Определить показатели, характеризующие объем производства и реализации продукции.
3. Получить практические навыки по использованию методов факторного анализа при оценке влияния отдельных факторов на динамику объема производства и реализации.
  - абсолютных разниц;
  - относительных разниц;
  - цепных подстановок;
  - логарифмического;
  - интегрального.
4. Научиться обобщать полученные результаты расчетов.
5. Смоделировать деятельность фирмы по использованию возможных резервов увеличения объема производства и реализации продукции.



*Предприятие функционирует в условиях насыщенности отраслевых рынков. Объемы производства и реализации с каждым годом растут. Руководство предприятий заинтересовано в дальнейшем увеличении объема производства и реализации продукции. Однако, одновременно с ростом объемов реализации растут цены. К тому же, актуальным является вопрос: может объем выручки от реализации продукции в основном обусловлен именно ростом цен реализации? Поэтому целесообразным является вопрос определения и оценка влияния основных факторов на динамику общего объема реализации (по видам продукции).*

## Методические рекомендации по оформлению результатов тренингового задания 2

### 1. Оценить динамику и структуру объема реализации предприятия



*При оценке динамики и структуры объема продукции (по видам) необходимо составить следующие таблицы (табл.2.1, табл.2.2)*

Таблица 2.1

#### Динамика объема реализации продукции

Вид продукции	В стоимостном выражении, тыс.руб.				В натуральном выражении, (тонны, шт., ..)			
	Базисный год	Отчетный год	Отклонение +/-	Темп роста, %	Базисный год	Отчетный год	Отклонение +/-	Темп роста, %
А*								
Б								
С								
...								
<b>ВСЕГО</b>								

\* указать вид продукции

Таблица 2.2

#### Структура объема реализации продукции (%)

Вид продукции	В стоимостном выражении, тыс.руб.				В натуральном выражении, (тонны, шт., ..)			
	Базисный год	Отчетный год	Отклонение +/-	Темп роста, %	Базисный год	Отчетный год	Отклонение +/-	Темп роста, %
А*								
Б								
С								
...								
<b>ВСЕГО</b>								



- ✓  На основе полученных результатов анализа построить графики или диаграммы для наглядного представления динамики.
- ✓ Дать оценку полученным результатам анализа.

### 2. Оценить влияние факторов на динамику объема реализации.



*Методы факторного анализа и рекомендации по их использованию приведены в Приложении Б.*

Оценка влияния факторов на динамику объема реализации осуществляется в следующей последовательности:

На первом этапе необходимо осуществить формирование формализованных факторных моделей, которые содержат как результирующий признак (в нашем случае – выручка от реализации) и показатели-факторы:

$$Y = X_1 \cdot X_2 \cdot \dots \cdot X_n \quad (2.1)$$

где,  $Y$  – результирующий признак;

$$X_1, X_2, X_n -$$

факторные признаки (показатели, связанные с эффективностью использования основных средств, трудовых ресурсов, ценовые факторы).



*Определение и отбор факторов для анализа показателя осуществляются на основании теоретических и практических знаний, приобретенных в определенной области. При этом необходимо исходить из того, что исследование большего комплекса факторов обеспечивает более точные результаты анализа. Однако необходимо учесть, что рассмотрение определенного комплекса факторов как механической суммы, без учета их взаимосвязи, без выделения главных, определяющих факторов, может привести только к ошибочным выводам.*

Для оценки на динамику объема произведенной продукции необходимо использовать следующие модели:

### ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

- модель связи среднегодовой стоимости основных средств ( $\Phi_{ср}$ ) и фондоотдачи ( $\Phi_o$ ):

$$Bp_{ч} = \Phi_{ср} \times \Phi_o \quad (2.2)$$

Для обобщения результатов оценки влияния факторов необходимо составить и заполнить таблицу следующего:

Таблица 2.3

Факторный анализ влияния состояния и эффективности использования основных средств на динамику объема реализации продукции

Фактор	Базисный год	Отчетный год	Отклонение, +/-	Размер влияния
Среднегодовая стоимость основных средств ( $\Phi_{ср}$ )				
Фондоотдача ( $\Phi_o$ )				
Выручка от реализации ( $Bp_{ч}$ )				

- модель связи среднегодовой стоимости основных средств ( $\Phi_{ср}$ ) и фондовооруженности ( $\Phi_{воор}$ ):

$$Bp_{ч} = \Phi_{ср} \times \Phi_{воор} \quad (2.3)$$

Результаты факторного анализа оформляются аналогичной таблице 2.3.

## ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ТРУДОВЫХ ФАКТОРОВ

- модель взаимосвязи среднеучетной численности ( $Ч_{ср.уч.}$ ) и производительности труда рабочих (ПТ):

$$Bp_{\text{ч}} = Ч_{ср.уч.} \times ПТ \quad (2.4)$$

Обобщение результатов оценки влияния трудовых факторов на динамику объема реализации осуществляется аналогично представленным результатам в таблице 2.3

## ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ НА ДИНАМИКУ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ОБЪЕМНОГО, СТРУКТУРНОГО И ЦЕНОВОГО ФАКТОРОВ

- модель связи объемного ( $i_1$ ), структурного ( $i_2$ ) и ценового ( $i_3$ ) факторов:

$$Bp_{\text{ч}} = Bp_{\text{ч}}^0 \cdot i_1 \cdot i_2 \cdot i_3 \quad (2.5)$$

Факторные признаки данной модели рассчитываются по следующим формулам:

- индекс изменения количества реализованной продукции -  $i_1$  (объемный фактор):

$$i_1 = \frac{Bp_{\text{ч}_0}^{\text{скор}}}{Bp_{\text{ч}_0}} \quad (2.6)$$

- индекс структурных сдвигов в составе реализованной продукции -  $i_2$  (структурный фактор):

$$i_2 = \frac{Bp_{\text{ч}_1}^{\text{скор}}}{Bp_{\text{ч}_0}^{\text{скор}}} \quad (2.7)$$

- индекс изменения цен на продукцию предприятия -  $i_3$  (ценовой фактор):

$$i_3 = \frac{Bp_{\text{ч}_1}}{Bp_{\text{ч}_0}} \quad (2.8)$$

- общий индекс изменения факторов -  $i$ :

$$i = i_1 \times i_2 \times i_3 = \frac{Bp_{\text{ч}_0}^{\text{скор}}}{Bp_{\text{ч}_0}} \times \frac{Bp_{\text{ч}_1}^{\text{скор}}}{Bp_{\text{ч}_0}^{\text{скор}}} \times \frac{Bp_{\text{ч}_1}}{Bp_{\text{ч}_0}} \quad (2.9)$$

На следующем этапе определяется влияние каждого фактора на динамику объема реализации продукции. Проведенные расчеты необходимо представить в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Факторный анализ влияния объемного, структурного и ценового факторов на динамику объема реализации продукции

№ п/п	Фактор	Размер влияния, +/-
1.	Количество реализованной продукции	
2.	Структурные сдвиги в составе реализованной продукции	
3.	Изменение цен на продукцию предприятия	
Общее влияние факторов		



*Студентами могут быть использованы и другие модели, которые строятся на основе творческого подхода к решению тренингового задания.*

Результаты факторного анализа необходимо обобщить в таблице 2.6:

Таблица 2.6

Сводная таблица влияния факторов на изменение объема реализации (тыс.руб.)

№ п/п	Группы факторов	Размер влияния, +/-	
		Положительное, +	Отрицательное, -
1.	Ценовые факторы		
1.1.	...*		
...	...		
2.	Факторы, связанные с эффективностью использования основных средств:		
2.1.	...		
...	...		
3.	Трудовые факторы		
3.1			
...	...		

*\* необходимо указать название фактора, который входит в эту группу*

По результатам сводной таблицы необходимо сделать выводы (указать, какие факторы повлияли положительно на динамику объема реализации, а какие негативно) и определить общий резерв роста объема реализации.

## **Третье комплексное тренинговое задание «КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

Комплексное тренинговое задание «Комплексная оценка эффективности деятельности предприятия» представляет собой комплекс задач, которые способствуют получению практических навыков в комплексной общей оценке эффективности деятельности предприятия на основе матричного метода.

### **Цели и задачи тренингового задания**

1. Определить показатели, комплексно характеризующих результаты работы предприятия и формируют них.
3. Получить практические навыки по использованию матричного метода для комплексной оценки эффективности деятельности предприятия.
4. Осуществить комплексную обобщающую оценку эффективности деятельности предприятия.
5. Обосновывать полученные результаты оценки, на основе аналитической оценки результатов.
6. Аргументировать собственные выводы относительно возможных направлений повышения эффективности деятельности предприятия.



*Исследователи уже давно пришли к выводу о том, что невозможно выделить из числа результативных показателей какой-либо один в качестве общего, пригодного для комплексной оценки. Это связано со значительной и всевозрастающей количеством как объектов анализа, так и индикаторов, критериев деятельности. Отсюда возникает необходимость формирования комплексной оценки эффективности деятельности предприятия.*

Матричный анализ метод исследования взаимосвязей между экономическими объектами с помощью матричных моделей.

Матричный метод основывается на математической теории матриц и используется для обобщающей комплексной оценки результатов деятельности предприятия. Он позволяет рассматривать важнейшие показатели при их изменениях и во взаимосвязи, выделив при этом расходные и ресурсные показатели

При комплексной оценке особенно важно сравнивать достигнутые конечные результаты работы предприятия с затраченными ресурсами.

В основе данного метода матричная модель, которая позволяет:

- определить большое количество производных показателей (с выходных 8-10 важнейших, характеризующих: ресурсы – затраты - результаты);
- обнаружить изменение каждого из этих показателей (коэффициенты изменения);
- установить, какие из них являются достаточно низкими и которые есть у предприятия резервы по их улучшению;

- выделить показатели, характеризующие затраты и показатели результативности;
- сопоставить достигнутые результаты с затраченными ресурсами;
- определить степень интенсивности производства и результативность всех видов затрат.

### Методические рекомендации по оформлению результатов тренингового задания 3

1. Анализ начинается с выбора важнейших показателей, комплексно характеризующих результаты работы предприятия в отчетном периоде. В качестве исходных показателей необходимо использовать группы показателей, характеризующих ресурсы, затраты и результаты.

2. На основе форм статистической отчетности Ф№1 «Баланс», Ф№2 «Отчет о финансовых результатах» и дополнительной исходной информации заполнить следующую таблицу:

Таблица 4.1

Исходная информация для осуществления комплексной оценки эффективности  
деятельности предприятия

№ п/п	Показатели	Ед. измер.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение, +/-	Темп роста, %
1	<i>На производственном предприятии</i> <b>- Чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг)</b> <i>На торговых предприятиях</i> <b>- Товарооборот</b>					
2	Чистая прибыль					
3	Совокупные затраты					
4	Среднеучетная численность работников					
5	Оборотные активы (по среднегодовой стоимости)					
6	Необоротные активы (по среднегодовой стоимости)					
7	Фонд оплаты труда					
8	Среднемесячная заработная плата 1-го работника					
9	Совокупные ресурсы					

3. На основе исходных показателей (табл. 4.1) рассчитываются показатели, характеризующие результаты деятельности по следующим формулам:



**Интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности (ЭХД) предприятия:**

$$\text{ЭХД} = \sqrt[3]{P \text{Врес}_{\text{сов}} \times R \text{рес}_{\text{сов}} \times \text{Э}_{\text{тд}}} \quad (4.1)$$

где  $P \text{рес}_{\text{сов}}$  – ресурсоотдача совокупных ресурсов, коэф;

$R \text{рес}_{\text{сов}}$  – рентабельность совокупных ресурсов, коэф;

$\text{Э}_{\text{тд}}$  – эффективность трудовой деятельности, характеризующая прирост производительности труда на 1 руб. Увеличения средней заработной платы работников:

$$\text{Э}_{\text{тд}} = \frac{\text{ПТ}}{\text{ЗПЛ}_{\text{ср}}} = \frac{(\text{Вр}_ч)T}{\text{Чс} \times \text{ЗПЛ}_{\text{ср}}} = \frac{(\text{Вр}_ч)T}{\text{ФОП}} \quad (4.2)$$

где  $\text{Вр}_ч$  - чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.;

$T$  – объем товарооборота, тыс.руб.

Интегральный показатель эффективности хозяйственной деятельности анализируется в динамике, при этом определяются темпы его изменения, и по полученным результатам делается вывод о повышении или понижении эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия:

$$Z_{\text{эхд}} = \frac{\text{ЭХД}_{\text{отч}}}{\text{ЭХД}_{\text{пр}}} \times 100\% \quad (4.3)$$

где  $Z_{\text{эхд}}$  – темп изменения интегрального показателя экономической эффективности хозяйственной деятельности, %.

Таблица 5.2

Расчет интегрального показателя экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия

№ п/п	Показатели	Ед. измер	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение, +/-	Темп роста, %
1	Ресурсоотдача совокупных ресурсов	.				
2	Рентабельность совокупных ресурсов					
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов					
4	Показатель эффективности трудовой деятельности					
	<b>Интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности</b>					



### Темп интенсивности развития предприятия:

$$Z_{\text{Инт}} = \frac{Z_{\text{ИТ}} \times Z_{t_{\text{ОА}}} \times Z_{\text{ФО}}}{Z_{\text{ФОТ}} \times Z_{\text{ОА}_{\text{ср}}} \times Z_{\text{НОА}_{\text{ср}}}} \times 100\% \quad (4.4)$$

де  $Z_{\text{Инт}}$  – темп интенсивности развития предприятия, %;

$Z_{\text{ИТ}}$  – темп изменения производительности труда работников, %;

$Z_{t_{\text{ОА}}}$  – темп изменения коэффициента оборачиваемости оборотных активов предприятия, %;

$Z_{\text{ФО}}$  – темп изменения фондоотдачи, %;

$Z_{\text{ФОТ}}$  – темп изменения величины затрат на оплату труда, %;

$Z_{\text{ОА}_{\text{ср}}}$  – темп изменения величины оборотных активов, %;

$Z_{\text{Фср}}$  – темп изменения среднегодовой стоимости необоротных активов, %.

Таблица 4.3

Расчет темпа интенсивности развития предприятия

№ п/п	Показатели	Ед. измер.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение, +/-	Темп роста, %
1	Производительность труда					
2	Коеэффициент оборачиваемости оборотных активов					
3	Фондоотдача					
4	Фонд оплаты труда					
5	Оборотные активы (по среднегодовой стоимости)					
6	Необоротные активы (по среднегодовой стоимости)					
	<b>Темп интенсивности развития предприятия</b>					



С точки зрения эффективности хозяйствования конечные результаты должны расти быстрее, чем ресурсы и расходы. Исходя из этого, если темпы интенсивности развития ( $Z_{\text{Инт}}$  более 100, то предприятие работало эффективно, а если меньше 100, то эффективность его деятельности оценивается отрицательно.

## Четвертое комплексное тренинговое задание «ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСА И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Комплексное тренинговое задание «Определение конкурентного статуса и оценка конкурентоспособности предприятия» представляет собой комплекс задач, которые способствуют получению практических навыков в определении конкурентной позиции предприятия.

### Цели и задачи тренингового задания

1. Аналитически оценить уровень конкурентоспособности предприятия и определить конкурентное место объекта исследования в сравнении с предприятиями-конкурентами на основе показателей хозяйственно-финансовой деятельности в расчетном году.
2. Определить главные недостатки деятельности предприятия, которые негативно влияют на уровень его конкурентоспособности.
3. Предложить организационно-экономические меры, направленные на устранение недостатков в деятельности предприятия.
4. Определить основные цели, которые необходимо поставить для повышения конкурентного статуса предприятия.
5. Очертить круг возможностей предприятия, на моделирование желаемого результата в перспективе.



*Анализ конкурентоспособности предприятия в сравнении с предприятиями-конкурентами показывает соотношение их конкурентного потенциала, что становится основой формирования реализации направлений и путей укрепления конкурентного статуса, а также определяется потенциал повышения конкурентоспособности на основе значений показателей за каждым функциональным блоком.*

Методические рекомендации по оформлению результатов тренингового задания 4

Методика оценки состоит из следующих этапов:

На первом этапе осуществляется формирование системы оценочных показателей деятельности предприятия (табл. 4.1) по следующим функциональным блокам:

1 блок – Блок показателей финансового потенциала

2 блок – Блок показателей производственного потенциала

3 блок – Блок показателей организационного потенциала и менеджмента



Все показатели должны отвечать условиям зiставленостi, доступности и достоверности, а также должны быть представлены коэффициентами.

Таблица 4.1

## Исходные показатели для оценки конкурентоспособности предприятия

Показатели потенциала по функциональным блокам	Коэффициенты весомости показателей	Значение за отчетный год			
		Исследуемые предприятия	предприятия- конкуренты		
			1*	2	3
<b>1. Показатели финансового потенциалу</b>					
1.1. Рентабельность продаж, коэф.					
1.2. Рентабельность издержек производства, коэф.					
1.3. Уровень затратноёмкости сбыта продукции, коэф.					
Коэффициент весомости за блоком					
<b>2. Показатели производственного потенциала</b>					
2.1. Индекс изменения объема производства продукции, коэф.					
2.2. Индекс роста производительности труда рабочих, коэф.					
2.3. Коэффициент фондоотдачи, коэф.					
2.4. Коэффициент оборачиваемости производственных запасов, коэф.					
2.5. Коэффициент износа, коэф.					
2.6. Коэффициент годности основных фондов, коэф.					
Коэффициент весомости за блоком					
<b>3. Показатели организационного потенциала и менеджмента</b>					
3.1. Доля затрат на оплату труда в чистой выручке от реализации продукции, коэф					
3.2. Коэффициент опережения темпов производительности труда и темпов роста заработной платы рабочих, коэф.					
3.3. Коэффициент постоянства кадров, коэф.					
3.4. Доля управленцев в общей численности работников, коэф.					
Коэффициент весомости за блоком					

\* указать название предприятия-конкурента

На втором этапе экспертным методом определяются коэффициенты весомости каждого показателя потенциала и, на основе них – коэффициент весомости за каждым функциональным блоком.



*При распределении коэффициентов весомости следует учитывать, что в совокупности их значение за всеми функциональными блоками должно равняться 1.*

Третий этап предусматривает заполнение таблицы 4.1 на основе форм статистической отчетности: Ф№1 «Баланс», Ф№2 «Отчет о финансовые результаты» и дополнительной исходной информации.

На четвертом этапе осуществляется расчет коэффициентов конкурентоспособности за каждым функциональным блоком: финансовым, производственным, блоком организационного потенциала и менеджмента. Данный расчет осуществляется на основе средней геометрической. Данный расчет необходимо осуществлять на основе использования функции MS Excel в следующей последовательности:

а) активизировать пункт меню Вставка → Функция, как это показано на рис. 4.1

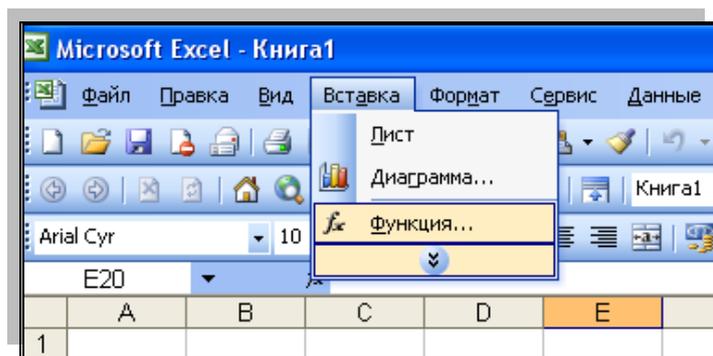


Рис. 4.1 – Диалоговое окно стандартной панели инструментов Вставка

б) при этом автоматически будет открыто диалоговое окно Мастера функций. В списке категорий выбрать «Статистические», а в перечне функций – выбрать функцию СРГЕОМ» как это показано на рис. 4.2.

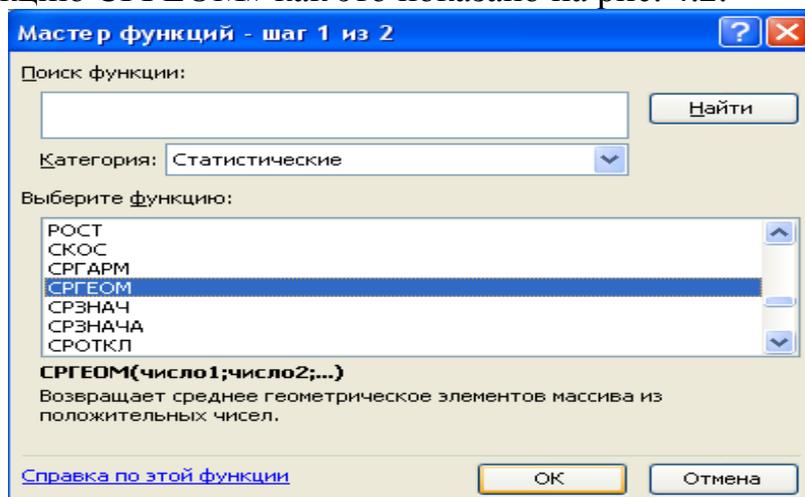


Рис. 4 – Диалоговое окно Мастер функций

г) нажать ОК.

д) в окне «Аргументы функции», которое автоматически будет открыто на экране (как показано на рис. 4.3) заполнить поле Число 1 путем задания массива исходных значений показателей необходимого функционального блока, например:(Н6:Н7).

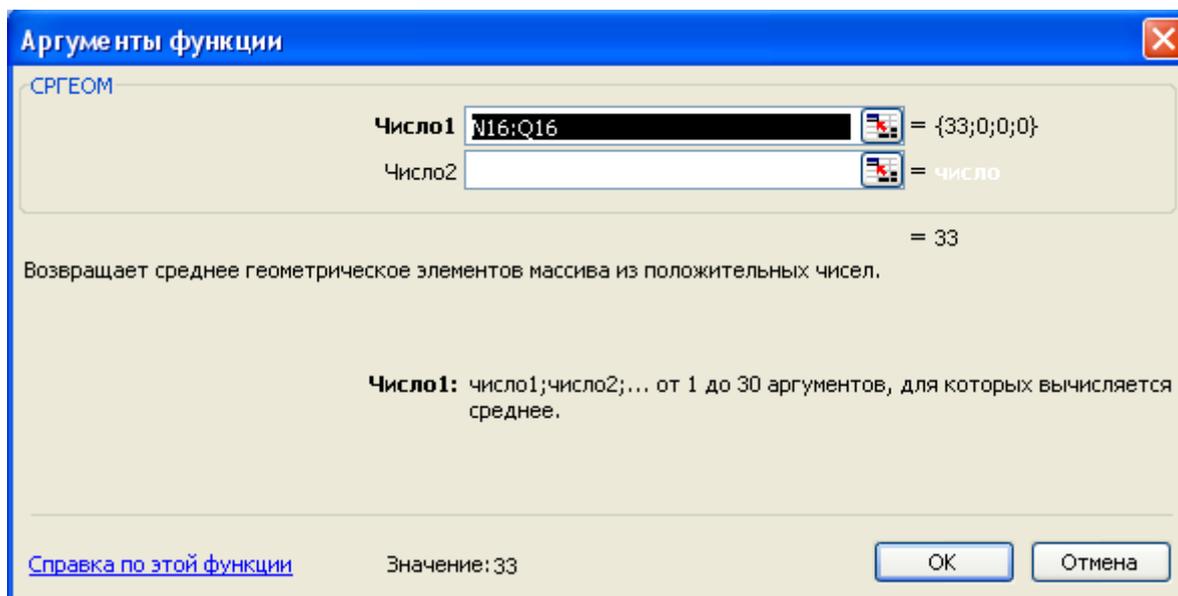


Рис. 4.3 – Диалоговое окно Аргументы функции «СРГЕОМ»

На пятом этапе осуществляется расчет интегрального показателя конкурентоспособности предприятия по следующей формуле:

$$K_i = \varpi_{\phi} \times k_{\phi} + \varpi_B \times k_B + \varpi_O \times k_O \quad (4.1)$$

$\varpi_{\phi}, \varpi_B, \varpi_O$  - коэффициенты конкурентоспособности за соответствующими блоками финансового, производственного, организационного потенциала и менеджмента (средне геометрические значения).

$k_{\phi}, k_B, k_O$  - коэффициенты весомости каждого блока

Расчеты необходимо обобщить в таблице 4.2.

Таблица 4.2

Сводные данные о блочные и интегрированные показатели конкурентоспособности предприятия

Показатель конкурентоспособности	Коэффициенты весомости показателей по блокам	Значения коэффициентов			
		Исследуемые предприятия	предприятия-конкуренты		
			1*	2	3
Конкурентоспособность финансового потенциала					
Производственного потенциала					
Организационного потенциала и менеджмента					
Общий показатель конкурентоспособности предприятия					
Показатель конкурентоспособности					
Конкурентоспособность финансового потенциала					

На основе полученных значений показателей конкурентоспособности за каждым функциональным блоком, а также интегрального показателя конкурентоспособности сделать общий вывод о конкурентные преимущества исследуемого предприятия и определить основные первоочередные задачи которые должно решить предприятие в ближайшей перспективе.



*Чем больше значение интегрального показателя, тем выше конкурентоспособность предприятия, исходя из имеющегося конкурентного потенциала.*

## **Пятое комплексное тренинговое задание «ОЦЕНКА ЗНАЧИМОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ПРИ ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

Комплексное тренинговое задание «Оценка значимости потенциала при достижении целей предприятия» представляет собой комплекс задач, которые способствуют получению практических навыков в определении эффективности вклада каждой составляющей ресурсного потенциала в достижении целей предприятия.

### **Цели и задачи тренингового задания**

1. На основе экспертного метода оценить уровень использования каждой составляющей потенциала предприятия.
2. Оценить влияние каждой составляющей потенциала предприятия на определенную потенциальную возможность предприятия
3. Определить значимость каждой составляющей потенциала при достижении целей предприятия.
4. Определить потенциальный и реальный уровень использования каждой составляющей потенциала предприятия.
5. Оценить степень вклада каждой составляющей потенциала предприятия в достижении поставленной цели предприятия
6. Обосновать достаточность потенциала предприятия для достижения поставленных целей и выявить его слабые составляющие.
7. Предложить проект более рационального использования потенциала предприятия.

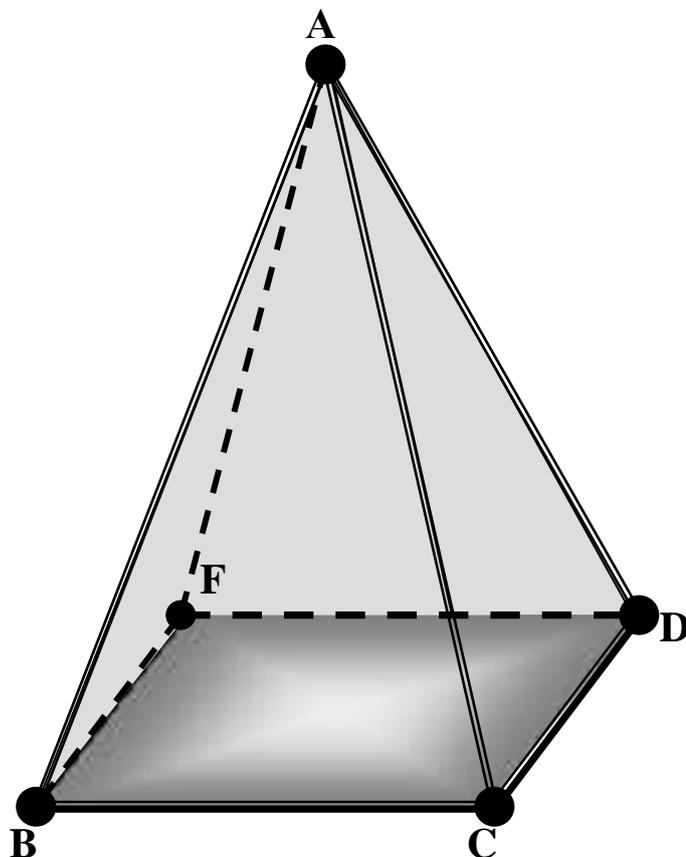


*Эффективное функционирование предприятия в рыночных условиях хозяйствования обуславливает необходимость его ориентировка на основные цели, которые ставит перед собой руководство предприятия и на достижение которых направлена деятельность предприятия в целом.*

*Такими основными целями являются: выживание в условиях конкурентной борьбы; повышение темпов роста потенциала предприятия; увеличение объема производства и реализации; максимизация прибыли; оптимизация издержек обращения; обеспечение рентабельности и др.*

*Рассматривая предприятие как открытую социально-экономическую систему, можно сказать, что именно совокупность поставленных целей является определяющей предпосылкой эффективного его функционирования. Наличие ресурсов на предприятии сама по себе еще не является основой обеспечения достижения целей предприятия. Поэтому, достижение целей предприятия должно рассматриваться с учетом значимости его потенциала с учетом потенциальных возможностей. Учета поэлементной структуры потенциала является основой для достижения поставленных предприятием целей и является необходимым этапом управления любым предприятием.*

Если совокупный потенциал предприятия представить в виде квадрата (рис. 5.1), то можно учесть влияние каждой из четырех составляющих потенциала: финансовой, производственной, маркетинговой и организационной на достижение целей предприятия.



**Пояснения к рисунку:**

- A* - основная цель предприятия
- ABCD** - совокупный потенциал предприятия  
в том числе:
- ABC** - производственная составляющая
- ACD** - финансовая составляющая
- AFD** - маркетинговая составляющая
- ABF** -
- AEFD** - организационная составляющая

Рис. 5.1 – Треугольник предприятия «ПОТЕНЦИАЛ-ЦЕЛИ»

Таким образом, систематизация приведенных элементов потенциала, которые в целом определяют потенциальные возможности каждого предприятия становятся предпосылкой достижения поставленных целей и повышения конкурентоспособности.

## Методические рекомендации по оформлению результатов тренингового задания 5

Оценку значимости составляющих потенциала (финансового, производственного, маркетингового и организационного) в достижении целей предприятия необходимо осуществлять согласно следующему алгоритму, который включает 3 этапа (рис. 5.2)

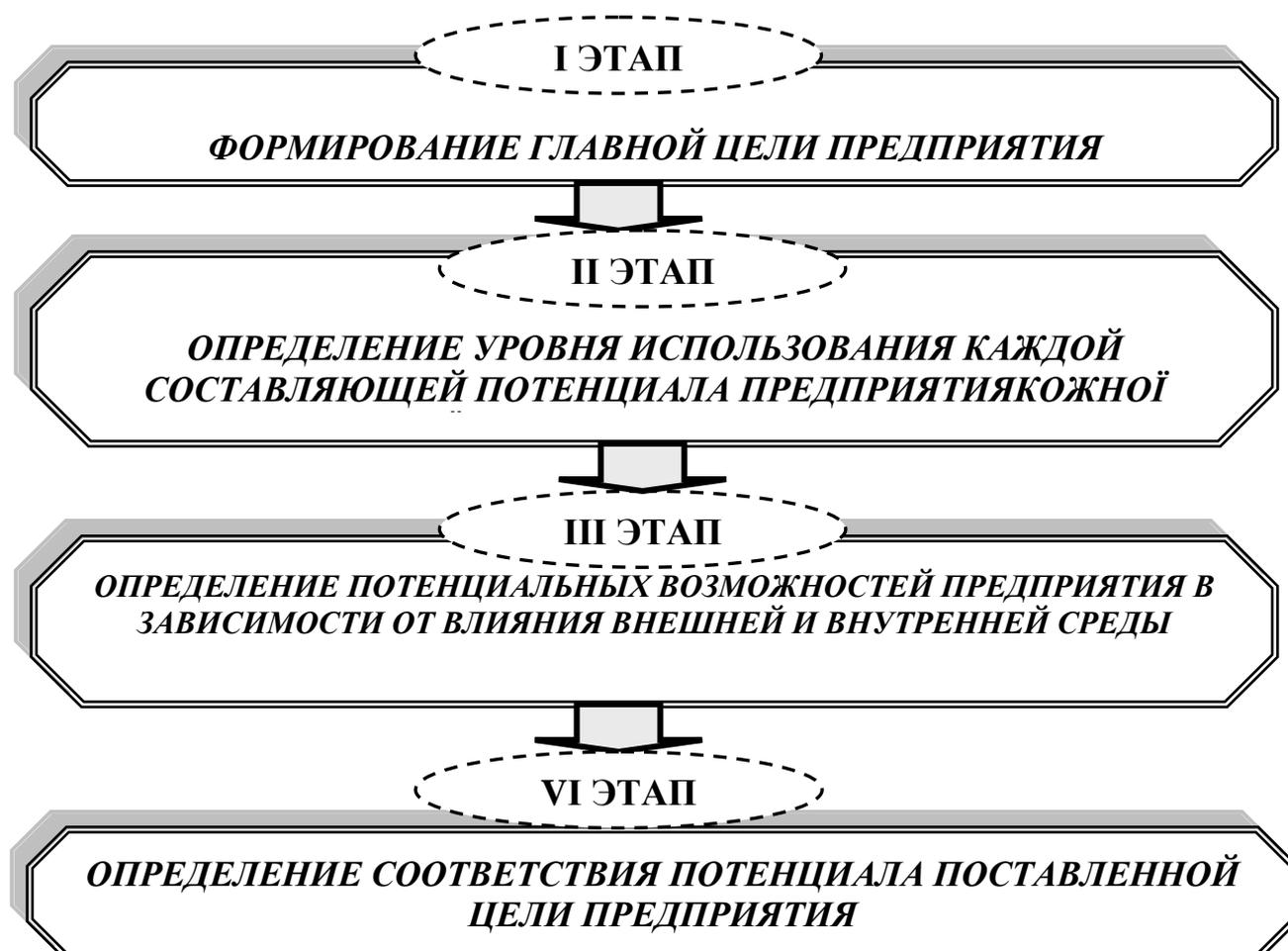


Рис. 5.2 – Общий алгоритм оценки значимости составляющих ресурсного потенциала в формировании возможностей предприятия

1. На первом этапе членами команды коллективно принимается решение по основной цели предприятия, которую предприятию необходимо поставить и решить в краткосрочной перспективе. Этими целями могут быть:

- увеличение объемов производства и реализации;
- повышения доходности;
- оптимизация затрат производства;
- другие.

2. На втором этапе осуществляется определение оценка развития предприятия (на основе определения уровня использования каждой составляющей потенциала).

Реализация данного этапа осуществляется на основе экспертного метода. Экспертное оценивание проводится по модифицированному методу Дельфи – разработкой SEER (System for Evaluation and Review) [Прогнозирование].

Методика SEER предусматривает два тура опросов. В каждом туре привлекается разный состав экспертов. Эксперты 1 тура – члены каждой команды (n экспертов), эксперты 2 тура – представители профессорско-преподавательского состава кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского (n экспертов).

На основании (Ф№1 «Баланс» и Ф№2 «Отчет о финансовых результатах») составить таблицу основных показателей финансово-хозяйственной деятельности (форма таблицы приведена в Приложении В) и основываясь на результатах выполненных тренинговых заданий, оценить состояние развития предприятия определенной отрасли.

*?Может характеристику n/n и основные показатели вынести как отдельное тренинговое задание?*

Далее, основываясь на данные таблицы основных показателей хозяйственной деятельности, экспертным путем по 10-ти бальной шкале (табл. 5.1) определить уровень использования каждой составляющей потенциала на предприятии и рассчитать среднее значение каждой составляющей потенциала предприятия, что основывается на индивидуальных оценках данный расчет необходимо осуществлять на основе формулы средней арифметической:

$$\bar{\Pi} = \frac{\sum \Pi_i}{n} \quad (5.1)$$

где,  $\Pi_i$  – общая сумма баллов (определенных экспертами);  
n – количество экспертов.

Таблица 5.1

Шкала оценки уровня использования составляющих потенциала на предприятии

КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ	Уровень использования
<i>10 баллов</i>	высокий
<i>7-9 баллов</i>	достаточно высокий
<i>4-6 баллов</i>	средний
<i>2-3 балла</i>	достаточно низкий
<i>1 балл</i>	низкий

Результаты экспертных оценок обобщить в таблице 5.2.

Таблица 5.2

Определение уровня использования составляющих потенциала предприятия\* экспертным методом (баллы)

Эксперты	Составляющие потенциала			
	Финансовый потенциал ( $\Pi_1$ )	Производственный потенциал ( $\Pi_2$ )	Маркетинговый потенциал ( $\Pi_3$ )	Организационный потенциал ( $\Pi_4$ )
Эксперты первого тура				
1				
2				
3				
...				
$n$				
$\bar{I}_{i1}$				
Эксперты второго тура**				
1				
2				
3				
...				
$n$				
$\bar{I}_{i2}$				
$\bar{I}_i$				

\* указать название предприятия

\*\* информация о результатах опроса экспертов второго тура приведена в Приложении В.

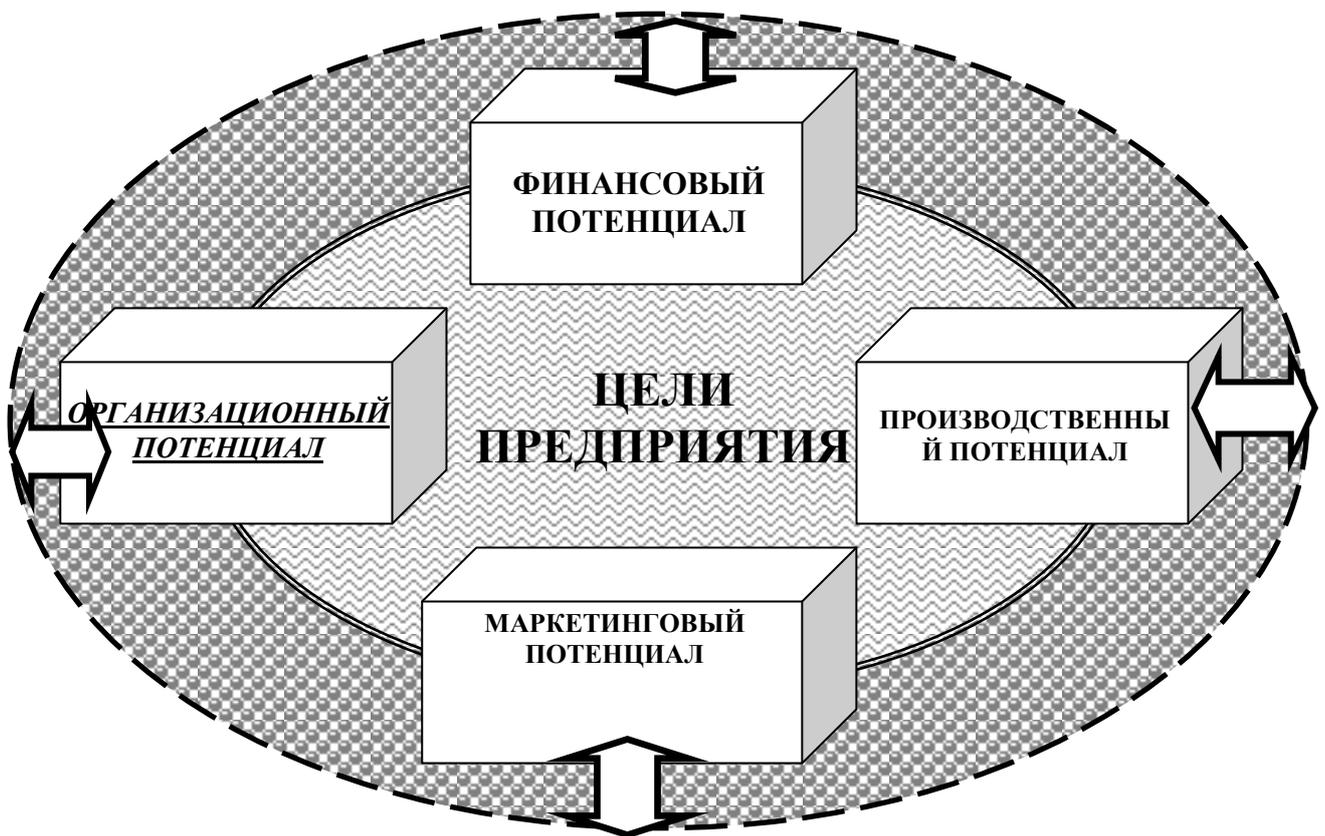
3. На третьем этапе осуществляется определение перечня потенциальных возможностей предприятия в зависимости от влияния внешней и внутренней среды (рис. 5.3). Приведенный перечень возможностей по решению команды может быть расширен.

Учитывая, что предприятие может иметь множество возможностей, достижение которых зависит от уровня потенциала, а каждая его составляющая влияет на возможности предприятия с разной степенью влияния (рис. 5.4), необходимым является оценка данного влияния.

Поэтому, на следующем этапе каждым экспертом (членом команды) по 10-ти бальной шкале осуществляется оценка степени влияния каждой составляющей потенциала предприятия относительно возможностей достижения предприятием поставленных целей, как это показано на рис 5.5. Например, с какой силой влияет имеющийся финансовый потенциал на потенциальную возможность предприятия по анализу экономической ситуации в стране, регионе, отрасли.



Рис. 5.3 - Перечень потенциальных возможностей предприятия в зависимости от влияния внешней и внутренней среды



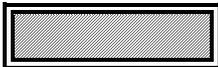
 - множество потенциальных возможностей предприятия  
 - конкретизированы цели предприятия

Рис. 5.4 – Модель влияния составляющих потенциала на достижение целей предприятия

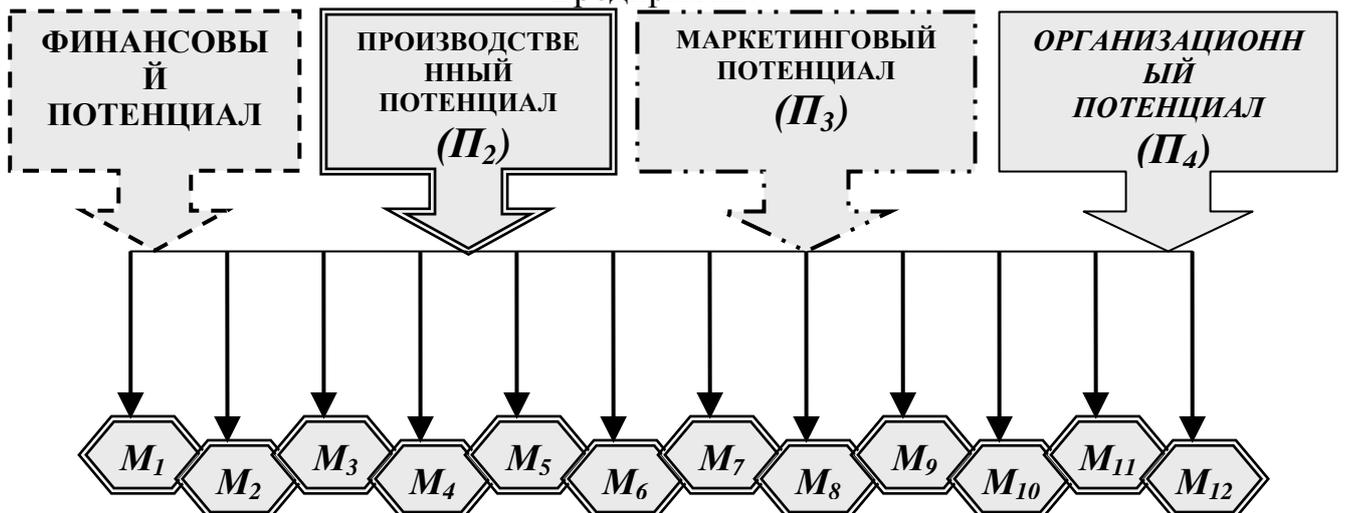


Рис. 5.5 – Схема оценки влияния каждой составляющей потенциала предприятия на потенциальную возможность предприятия

Результаты оценки влияния каждой составляющей потенциала предприятия относительно потенциальных возможностей предприятия

оцениваются каждым экспертом индивидуально по 10-ти бальной шкале (табл. 5.3). Результаты экспертной оценки оформляются в таблице 5.4.:

Таблица 5.3

Шкала оценки влияния каждой составляющей потенциала предприятия относительно потенциальных возможностей предприятия

Количество баллов	Степень влияния
<b>10</b>	высокий
<b>9</b>	достаточно высокий
<b>8</b>	существенный
<b>7</b>	весьма существенный
<b>6</b>	выше среднего
<b>5</b>	средний
<b>4</b>	ниже среднего
<b>3</b>	умеренный
<b>2</b>	низкий
<b>1</b>	достаточно низкий
<b>0</b>	в общем не влияет на формирование возможностей

Таблица 5.4

Определение степени влияния каждой составляющей потенциала в формировании возможностей предприятия (эксперт №1)\*

$P_i$ $M_j$	Составляющие потенциала			
	<b>ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ</b> ( $P_1$ )	<b>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ</b> ( $P_2$ )	<b>МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ</b> ( $P_3$ )	<b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ</b> ( $P_4$ )
$M_1$				
...				
$M_n$				

\* количество данных таблиц будет зависеть от количества экспертов

4. Осуществить обобщение индивидуальных оценок каждого эксперта, на основе средней арифметической. Результаты проведенных расчетов необходимо обобщить в таблицах 5.5 и 5.6.

Таблица 5.5

Средние значения экспертных оценок по определению степени влияния совокупного потенциала при использовании возможностей предприятия\*\*

Потенциальная возможность	Средняя оценка эксперта						Коэффициент общей средней оценки экспертов ( $Z_j$ )
	1-го	2-го	3-го	4-го	5-го	n-го	
$M_1$							
...							
$M_n$							
$\sum C_j$							

\*\*расчет осуществляется по всем составляющим потенциала при реализации определенной возможности предприятия

Таблица 5.6

Средние значения экспертных оценок по определению степени влияния составляющих потенциала в использовании возможностей предприятия

$M_j$ \ $\Pi_i$	Составляющие потенциала			
	ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ( $\Pi_1$ )	ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ( $\Pi_2$ )	МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ( $\Pi_3$ )	ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ( $\Pi_4$ )
$M_1$				
$M_2$				
...				
$M_n$				
$\sum W_{ij}$				

Следующий этап предусматривает определение весомости влияния каждой составляющей потенциала ( $W_{ij}$ ) в использовании возможностей предприятия ( $M_j$ ). Расчет осуществляется по следующей формуле:

$$W_{Nij} = \frac{W_{ij}}{\sum W_{ij}} \quad (5.2)$$

При этом следует учитывать соблюдение следующего условия:

$$\sum W_{ij} = 1 \text{ соответственно } 0 < W_{ij} < 1 \quad (5.3)$$

Таблица 5.7

Расчетные значения весомости влияния каждой составляющей потенциала в использовании возможностей предприятия

Возможности	Весомые составляющие потенциала предприятия			
	$W_{1j}$	$W_{2j}$	$W_{3j}$	$W_{4j}$
$M_1$				
$M_2$				
...				
$M_n$				

6. Осуществить интегральную оценку значимости каждой составляющей потенциала предприятия для достижения определенной цели согласно данных таблиц 5.5 и 5.7. Расчет интегрального показателя значимости ( $I_{ij}$ ) осуществляется по следующей формуле:

$$I_{ij} = (W_{ij} \times 3_{ij}) \times 100\% \quad (5.4)$$

где,  $W_{ij}$  - весомость влияния каждой составляющей потенциала в формировании возможностей предприятия;

$C_{ij}$  - коэффициент общей средней оценки экспертов

Необходимые расчеты необходимо обобщить в таблице 5.8.

Таблица 5.8

Расчетные значения интегральных показателей значимости потенциала для достижения целей предприятия

$\Pi_i$	интегральные показатели значимости ( $I_j$ )			
	Финансового потенциала ( $I_\phi$ )	Производственного потенциала ( $I_\theta$ )	Маркетингового потенциала ( $I_m$ )	Организационного потенциала ( $I_o$ )
$M_j$				
$M_1$				
$M_2$				
...				
$M_n$				

7. На основе данных таблиц 5.2 и 5.8 определить потенциальный уровень использования каждой составляющей потенциала предприятия  $\varpi_j$  по j-ой возможностью предприятия, на основе использования следующей формулы

$$\varpi_j^{\text{потенц}} = \sum \Pi_i I_j \quad (5.5)$$

где,  $\Pi_i$  – средние экспертные оценки значимости i-го вида потенциала в деятельности предприятия;

$I_j$  – значение интегрального показателя значимости отдельной составляющей потенциала в использовании возможностей предприятия для достижения поставленных целей;

Таблица 5.9

Определение потенциального уровня использования каждой составляющей потенциала предприятия

Потенциальный уровень использования каждого вида потенциала при использовании j-ой возможности	Потенциальный уровень использования каждого вида потенциала				
	$\ddot{I}_i I_j$	$\ddot{I}_i I_j$	$\ddot{I}_i I_j$	$\ddot{I}_i I_j$	$\varpi_j^{\text{пòдàтò}}$
$\varpi_1$					
$\varpi_2$					
...					
$\varpi_n$					

8. Определение степени вклада каждой составляющей потенциала предприятия ( $\Delta\% B_j$ ) в достижении поставленной цели предприятия по следующей формуле:

$$\Delta\% B_j = \frac{\varpi_j^{\text{потенц}}}{\varpi_j^{\text{max}}} \quad (5.6)$$



Максимальный уровень использования потенциала ( $\varpi_j^{\text{max}}$ ) в достижении поставленной цели предприятия при учете j-ой возможности можно достичь если все составляющие потенциала оцениваются по максимальному количеству баллов, то есть:

$$\varpi_j^{\text{иде}} = n \sum I_{ij} \quad (5.7)$$

где, n – общее количество экспертов (первого и второго тура), принимавших участие в оценке.

Таблица 5.10

Расчет степени вклада каждой составляющей потенциала предприятия в достижении поставленной цели предприятия

Возможность	Уровень использования потенциала в достижении поставленной цели предприятия при учете j-ой возможности		Степень вклада ( $\Delta\% B_j$ )
	Потенциальный ( $\varpi_j^{\text{иде}}$ )	Максимальный ( $\varpi_j^{\text{max}}$ )	
$M_1$			
$M_2$			
...			
$M_n$			
<b>ВСЕГО</b>			



Общий вывод о возможности использования фактического потенциала предприятия для обеспечения достижения поставленных целей основывается на основе общего значения степени вноса, рассчитанный по суммарному значению потенциального и максимального уровня потенциала:

$$\Delta\% B = \frac{\sum \varpi_j^{\text{иде}}}{\sum \varpi_j^{\text{max}}} \quad (5.8)$$

Чем больше полученное значение приближено к 100%, тем более имеющийся потенциал может обеспечить достижение поставленных целей.

### **3. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТРЕНИНГА**

Комплекс тренинговых заданий может быть выполнен только при условии использования персонального компьютера. Поэтому все расчеты в тренинге должны быть выполнены в автоматизированном режиме в среде Excel.

Студент самостоятельно формирует рабочую книгу, в которой он формирует блок исходной информации (Ф№1 «Баланс» и Ф№2 «Отчет о финансовых результаты», дополнительная информация) и разрабатывает автоматизированную программу расчетов в соответствии с рекомендованными алгоритмами расчетов (блок аналитической информации). Программа автоматизированных расчетов предполагает связывание всех таблиц с исходной информацией и между собой.

Каждый лист книги должен иметь название. Письма целесообразно размещать в соответствии с логикой проведения расчетов.

## 4. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ТРЕНИНГА ПО ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 4.1. Общие требования оформления

Отчет по тренингу должен быть оформлен аккуратно с одной стороны листа белой бумаги формата А4 (210x297), таблицы и иллюстрации можно представлять на листах формата А3.

Отчет по тренингу должна быть выполнен на компьютере с использованием шрифта текстового редактора Word (Times New Roman) размера 14 с полуторным межстрочным интервалом.

Текст печатают, оставляя поля следующих размеров: левое - 30 мм, правое - 15 мм, нижнее - 20 мм, верхнее - 20 мм, верхний колонтитул - 1,25 мм.

Формулы печатают с помощью редактора Microsoft Equation.

Печатные ошибки, опiski и графические неточности, обнаруженные в процессе написания отчета, можно исправлять подчисткой или закрашиванием белой краской (штрихом) и нанесением на том же месте или между строками исправленного текста (фрагмента рисунка). Допускается наличие не более двух исправлений на одной странице.

Текст основной части отчета по тренингу разделяют на вопросы, пункты и подпункты согласно данных методических рекомендаций.

Заголовки структурных частей отчета по тренингу «СОДЕРЖАНИЕ», «ВВЕДЕНИЕ», «НАЗВАНИЕ ТРЕНИНГОВОГО ВОПРОСА», «ВЫВОДЫ», «СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ», «ПРИЛОЖЕНИЯ» пишут большими буквами симметрично тексту. Заголовки подвопросов - маленькими буквами (кроме первой большой) с абзаца. Точку в конце заголовка не ставят. Если заголовок состоит из двух или более предложений, их разделяют точкой.

В заголовке вопросов и подвопросов не допускается перенос слов.

Не допускается размещать названия вопроса и подвопроса, а также пункта и подпункта в нижней части страницы, если после него расположена только одна строка текста.

Между заголовком и текстом должна быть одна свободная строка, между подразделениями - две свободных строки.

Каждую структурную часть (вопрос) отчета начинают с новой страницы (**Приложение Л**).

В общий объем отчета по тренингу не входят приложения, список литературы, таблицы и рисунки, которые полностью занимают площадь страницы. Но все страницы указанных элементов отчета студента подлежат нумерации на общих основаниях.

### 4.2. Нумерация

Нумерацию страниц, вопросов, рисунков, таблиц, формул указывают арабскими цифрами без знака №.

Первой страницей работы является титульный лист, который включают в общую нумерацию страниц, но не проставляют его номер. Следующие страницы нумеруют в правом верхнем углу страницы без точки в конце.

Такие структурные части, как СОДЕРЖАНИЕ, ВВЕДЕНИЕ, ВЫВОДЫ, СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ не имеют порядкового номера. Однако все листы, на которых размещены указанные структурные части, нумеруют в обычном порядке. НЕ нумеруют только их заголовки, то есть нельзя печатать: «1.Введение» или «6.ВЫВОДЫ». Номер раздела ставят после слова «РАЗДЕЛ», после номера точку не ставят, потом с красной строки печатают заголовок раздела.

Иллюстрации (фотографии, схемы, графики) и таблицы необходимо располагать в работе непосредственно после текста, где они упомянуты впервые, или на следующей странице. Иллюстрации и таблицы, расположенные на отдельных страницах отчета, включают в общую нумерацию страниц. Таблицы и рисунки, размеры которых больше формата А4, учитывают как одну страницу и размещают в соответствующих местах после упоминания в тексте или приложениях.

Примечания к тексту или таблиц, в которых указывают справочные и поясняющие данные, нумеруют последовательно в пределах одной страницы. Если примечаний на одном листе несколько, то после слова «Примечания» ставят двоеточие, например:

Примечания:

1....

2....

Если есть одно примечание, то его не нумеруют и после слова «Примечание» ставят точку.

После печати рукопись отчета по тренингу надо тщательно перечитать. Все ошибки и опiski необходимо исправить. На одной странице допускается не более двух исправлений от руки черными чернилами.

Перенося файл отчета по тренингу с одного компьютера на другой для последующей печати (если в этом есть необходимость), обязательно нужно проверить все страницы файла на предмет сдвигов текста, таблиц, рисунков, чтобы не нарушить расположение материала.

### ***4.3. Оформление графического материала***

Схема - это изображение, которое передает с помощью условных обозначений без сохранения масштаба основную идею какого-либо устройства, сооружения или процесса и показывает взаимосвязь их главных элементов.

Диаграмма - один из способов графического изображения зависимости между величинами. В диаграммах наглядно демонстрируют и анализируют статистические данные. Согласно форме построения различают диаграммы плоские, линейные и объемные. При оформлении отчетов чаще всего используют линейные диаграммы, столбиковые и секторные.

Результаты обработки многочисленных данных можно представлять в виде графиков, то есть условных изображений величин и их соотношений через геометрические фигуры, точки и линии. Графики используют как для анализа, так и для повышения наглядности иллюстративного материала. На графике следует писать только условные буквенные обозначения, принятые в тексте. Надписи касаются кривых и точек, оставляют только в тех случаях, если их немного и они являются короткими. Многословные подписи заменяют цифрами, а расшифровку приводят в подписи под рисунком.

Если кривая, изображенная на графике, занимает небольшое пространство, то для экономии места числовые деления на осях координат можно начинать не с нуля, а ограничить теми значениями, в границах которых рассматривается данная функциональная зависимость.

Иллюстрации обозначают словом «Рисунок» и нумеруют последовательно в пределах раздела, за исключением иллюстраций, представленных в приложениях.

Номер иллюстрации состоит из номера раздела и порядкового номера иллюстрации, разделенных точкой.

Например: Рисунок 1.2. (второй рисунок первого вопроса). Номер иллюстрации, ее название и объяснительные подписи размещают последовательно под иллюстрацией. Если в работе представлена одна иллюстрация, то ее нумеруют по общим правилам.

Не следует оформлять ссылки на иллюстрации как самостоятельные фразы, в которых лишь повторяется то, что содержится в подписи. В том месте, где указывается тема, связанная с иллюстрацией, и где читателю надо сослаться на нее, размещают ссылки в виде выражения в круглых скобках - (рис. 3.1), если ссылка находится на одной странице, а иллюстрация - на другой странице, то ссылка имеет вид (см.рис.3.1) или объяснения типа: «... как это видно из рис.3.1 », или « ... как это показано на рис. 3.1 ».

#### ***4.4. Оформление таблиц***

Цифровой материал, который использовался в отчете по тренингу, целесообразно оформлять в таблицах. Таблица представляет собой способ представления информации, при котором цифровой или текстовый материал группируется в строки и графы, отделенные друг от друга вертикальными и горизонтальными линиями.

По содержанию таблицы делятся на аналитические и неаналитических. Аналитические таблицы являются результатом обработки и анализа цифровых показателей. Как правило, после таких таблиц делается обобщение о новом знании, вводится в текст словами: «таблица 2.2 дает возможность сделать вывод, что ...», «из таблицы 2.2 видно, что ...» и т.д. . Часто такие таблицы позволяют выявить и сформулировать определенные закономерности.

К неаналитическим таблицам относятся те, которые содержат в основном необработанные статистические данные, необходимые лишь для представления, информации или констатации определенного положения вещей.

Обычно таблица состоит из следующих элементов: порядкового номера и тематического заголовка, боковика, заголовков вертикальных граф, горизонтальных строк и вертикальных граф (основной части, то есть подграфы)

#### **(Приложение Н)**

Таблицы нумеруют последовательно в пределах изложения вопроса. Над таблицей симметрично тексту размещают надпись «Таблица» с указанием ее номера, состоит из номера раздела и порядкового номера таблицы, разделенных точкой, например, «Таблица 2.2» (вторая таблица второго раздела).

Каждая таблица должна иметь название, которое размещают над таблицей и печатают симметрично к тексту. Название и слово «Таблица» начинают с большой буквы. Название не подчеркивают.

Заголовок каждой графы в шапке таблицы должен быть по возможности коротким. Следует избегать повторов тематического заголовка в заголовках граф, единицы измерения надо указывать в тематическом заголовке, выносить к обобщающему заголовку повторяющиеся слова. Если показатели таблицы имеют разные единицы измерения, то нужно выделять отдельный столбик (графу) для них; если таблица строилась по показателям, имеет единые единицы измерения, то их следует проставлять над таблицей в правом верхнем углу под заголовком.

Заголовки граф пишут с большой буквы, подзаголовки - с маленькой, если они составляют одно предложение с заголовком, и с большой, если они являются самостоятельными. Заголовки (как подчиненные, так и главные) должны быть максимально точными и простыми. В них не должно быть слов или размерностей, которые повторяются. Графу с порядковыми номерами строк в таблицу включать не надо. Достаточно осторожно следует относиться также к вертикальной графы «Примечания». Такая графа нужна только если содержит данные, касающиеся большинства строк таблицы.

Таблицу размещают после первого упоминания о ней в тексте (на той же или следующей странице), таким образом, чтобы ее можно было читать с поворотом по часовой стрелке. Таблицу с большим количеством строк можно переносить на другую страницу. В этом случае название помещают только над ее первой частью. Таблицу с большим количеством граф можно разделять на части и размещать одну над одной в границах той самой страницы. Если строки или графы таблицы выходят за формат страницы, то в первом случае для каждой части таблицы повторяют ее заголовки, во втором - боковик. Если заголовок таблицы громоздкая, ее можно не повторять. В таком случае пронумеровывают графы и переносят их нумерацию на следующую страницу. Заголовок таблицы не повторяют.

Если текст в графах таблицы используется несколько раз и состоит из одного слова, его можно заменять кавычками; если из двух или более слов, то при первом повторении его заменяют словами «тоже», а в дальнейшем кавычками. Ставить кавычки вместо повторяющихся цифр, марок, знаков,

математических и химических символов не стоит. Если цифровые или иные данные в каком-то строке таблицы отсутствуют, то в ней ставят прочерк.

Все приведенные в таблицах данные должны быть достоверными, однородными и такими, которые могут сопоставляться, в основу их группировки берутся только существенные признаки.

Таблицы нумеруют последовательно (за исключением таблиц, представленных в приложениях) в границах раздела. В правом верхнем углу над соответствующим заголовком таблицы размещают надпись «Таблица» с указанием ее номера. Номер таблицы состоит из номера раздела и порядкового номера таблицы, разделенных точкой, например: «Таблица 1.2» (вторая таблица первого раздела).

При переносе части таблицы на другую страницу слово «Таблица» ее номер указывают один раз справа над первой частью таблицы, над другими частями пишут слова «Продолжение табл.1.2» и «Окончание табл.1.2». Если таблица содержится на странице, то ее желательно переносить. Если таблицу все же необходимо перенести, то на первой странице должны остаться номер таблицы, заголовок, шапка таблицы, номера граф и не менее двух-трех строк. Переносить один-два строки таблицы не допускается.

#### ***4.5. Общие правила представления формул***

При использовании формул необходимо придерживаться определенных технико-орфографических правил..

Большие, длинные и громоздкие формулы, имеющие в составе знаки суммы, произведения, дифференцирование, интегрирование размещают на отдельных строках. Для экономии места несколько коротких однотипных формул, отделенных от текста, можно подать в одной строке, а не одну под другой. Небольшие и несложные формулы, не имеющие самостоятельного значения, вписывают внутри строк текста.

Объяснение значений символов и числовых коэффициентов надо подавать непосредственно под формулой в той последовательности, в которой они даны в формуле. Значение каждого символа и числового коэффициента записывают с абзаца. Первую строку пояснения начинают со слова «где» без двоеточия.

Уравнения и формулы следует отделять от текста свободными строками. Выше и ниже каждой формулы оставляют по одной свободной строке. Если уравнение занимает более одной строки, его переносят во второй ряд после знаков равенства (=), плюс (+), минус (-), умножения (x) и деления (:).

Нумеровать стоит только те формулы, на которые есть ссылки в тексте. Другие нумеровать не рекомендуется.

Порядковые номера обозначают арабскими цифрами в круглых скобках по правому полю страницы без точек от формулы к ее номеру. Номер, который не размещается в строке с формулой, переносят в следующий ряд ниже формулы. Номер формулы при ее переносе

помещают на уровне последней строки. Номер формулы-дубли подается на уровне основной горизонтальной черты формулы.

Номер группы формул, размещенных на отдельных строках и объединенных фигурной скобкой (парантезом), располагается вправо от острия парантеза, что находится в середине группы формул и повернуто в сторону номера.

Правила пунктуации в тексте с формулам. Двоеточие перед формулой ставят лишь в случаях, предусмотренных правилами пунктуации: а) если в тексте перед формулой есть обобщающее слово; б) этого требует построение текста, предшествующего формуле.

Знаками препинания между формулами, идущих одна за другой и не отделены текстом, могут быть запятая или точка с запятой непосредственно за формулой к ее номеру.

Формулы в отчете по тренингу (если их больше одной) нумеруют в пределах раздела. Номер формулы состоит из номера раздела и порядкового номера формулы в разделе, разделенных точкой. Номера пишут по правому полю страницы в одной строке с соответствующей формулой в круглых скобках, например: (3.1) (первая формула третьей главы).

Например: расчет прибыли от реализации:

} Отступ одной строки

$$Pr = (Ц_i - C_i) \times V_i, \quad (3.1)$$

} Отступ одной строки  
де  $Pr$  – прибыль от реализации;  
 $Ц_i$  – отпускная цена  $i$ -той единицы продукции;  
 $C_i$  – себестоимость  $i$ -той единицы продукции;  
 $V_i$  – объем реализованной продукции.

#### **4.6. Общие правила цитирования и оформления ссылок на использованные источники**

Для подтверждения собственных аргументов ссылкой на авторитетный источник или для критического анализа того или иного печатного источника следует использовать цитаты. Научный этикет требует точно воспроизводить цитируемый текст, поскольку малейшее сокращение приведенной цитаты может исказить смысл, заложенный автором.

Общие требования к цитированию такие:

а) текст цитаты начинается и заканчивается кавычками и приводится в той грамматической форме, в которой он представлен в источнике, с сохранением особенностей авторского написания. Научные термины, предложенные другими авторами, не выделяются кавычками, за исключением тех, что вызвали общую полемику. В этих случаях используется выражение «так называемый»;

б) цитирование должно быть полным, без произвольного сокращения авторского текста и без искажений мысли автора. Пропуск слов, предложений, абзацев при цитировании допускается без искажения авторского текста и указывается тремя точками. Они ставятся в любом месте цитаты (в начале, середине, в конце). Если перед пропущенным текстом или за ним стоял знак препинания, то он не сохраняется;

в) каждая цитата обязательно сопровождается ссылкой на источник;

г) при косвенном цитировании (пересказе, изложении мыслей других авторов своими словами), что дает значительную экономию текста, следует быть точным в изложении мыслей автора, корректным в отношении оценке его результатов, и давать соответствующие ссылки на источник;

д) цитирование не должно быть ни избыточным, ни недостаточным, потому что и то, и другое снижает уровень научной работы: избыточное цитирование создает впечатление компилятивности работы, а недостаточное - снижает научную ценность изложенного материала;

е) если необходимо отметить отношение автора к отдельным словам или мыслям из цитируемого текста, то после них в круглых скобках ставят восклицательный или вопросительный знак;

ж) если автор отчета по тренингу, приводя цитату, выделяет в ней некоторые слова, делается специальное указание, то после текста объясняет выделение, ставится точка, затем дефис и указываются инициалы автора работы, а весь текст замечания помещается в круглые скобки. Пример таких замечаний: (курсив наш. - М.Х.), (подчеркнуто мной. - М.Х.), (разрядка моя. - М.Х.).

Если используют сведения, материалы из монографий, обзорных статей, других источников, имеющих большое количество страниц, тогда в ссылке необходимо точно указать номера страниц, иллюстраций, таблиц, формул источника, на которые даны ссылки в работе.

Ссылки в тексте работы на источники делают в соответствии с их перечнем в списке литературы в квадратных скобках, например, «... в работах [1-7] ...», или [28, с.87] (**Приложение Р**).

#### ***4.7. Оформление списка литературы***

Библиографический аппарат в отчете по тренингу - это ключ к использованным автором литературных источников. Кроме того, он в определенной степени отражает научную этику и культуру научного труда. Именно по нему можно сделать вывод о степени ознакомления студента с имеющейся литературой по исследуемой проблеме.

Список литературы содержит библиографические описания использованных источников и размещается после выводов. Информацию об источниках, включенные в список, необходимо давать в соответствии с требованиями государственного стандарта с обязательным указанием названий работ (**Приложение С**).

#### ***4.8. Правила оформления приложений***

Приложения оформляют как продолжение после списка литературы.

Каждое Приложение начинается с новой страницы. Им дают заголовки, напечатанные вверху строчными буквами с первой большой симметрично текста страницы. Посередине строки над заголовком строчными буквами с первой большой печатается слово «Приложение \_\_» и большая буква, обозначающая Приложение.

Приложения стоит обозначать последовательно большими буквами. Например, Приложение А, Приложение Б и т.д. Первое Приложение обозначается как Приложение А.

При использовании русского алфавита следует избегать использования таких букв, как С, И, О, Ъ, Ы, Ь.

Текст каждого приложения при необходимости может быть разделен на разделы и подразделы, пронумерованные в рамках каждого приложения: перед каждым номером ставят обозначения приложения (букву) и точку, например, рис.Ж.2.

## 5. Рекомендуемая литература

### 1. Основная

1. Закон Донецкой Народной Республики «О оплате труда» от 6.03.15г. (Постановление №1-78П-НС). - Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/> | Официальный сайт Донецкой Народной Республики.
2. Закон Донецкой Народной Республики от 25.12.2015 № 99-ИНС (от 06.05.2017 № 177-ИНС) «О Налоговой Системе». - Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/> | Официальный сайт Донецкой Народной Республики.
3. Закон Донецкой Народной Республики «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности» (Постановление №1-70П-НС). Опубликовано 20.03.2015. - Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/> | Официальный сайт Донецкой Народной Республики.
4. Закон Донецкой Народной Республики «О рынках и рыночной деятельности». (Принят Постановлением Народного Совета 08.04.2016г.). Источник: - Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/> | Официальный сайт Донецкой Народной Республики.
5. Закон Донецкой Народной Республики «О Государственном надзоре в сфере хозяйственной деятельности» (Постановление №1-307П-НС). Опубликовано 07.09.2015г. Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/> | Официальный сайт Донецкой Народной Республики.
6. Закон Донецкой Народной Республики «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (Постановление №1-72П-НС). Опубликовано 20.03.2015. - Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/> | Официальный сайт Донецкой Народной Республики.
7. Алексеева Н.И. Оценка имущества предприятия [Текст]: учеб. пособие / Н.И. Алексеева, Д. А. Забарина. - Донецк: ДонНУЭТ, 2017. - 149 с.
8. Бабкин Д.А. Капитал предприятия: формирование и использование [Текст]: учебное пособие / Д.А. Бабкин. - Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2019. - 110 с.
9. Бакунов А.А. Ценовые стратегии: учебное пособие для самостоятельного изучения дисциплины для студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика» (профиль «Экономика предприятия») уровня высшего профессионального образования «магистратура» очной и заочной форм обучения / А.А. Бакунов, Е.Н. Смирнов. – Донецк: ГО ВПО «Донец.нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского», 2017. – 132 с.
10. Бакунов А.А. Ценообразование во внешней торговле [Текст]: учеб. пособие / А. А. Бакунов, Т. В. Лиходеев. – Донецк : ДонНУЭТ, 2019. – 128 с.
11. Защук М. С. Стратегия предприятия [Электронный ресурс]: учеб.-метод. пособие / М. С. Защук. – Донецк: ДонНУЭТ, 2018.
12. Ковалева И.В. Управление затратами: учебное пособие / И.В. Ковалева. – 2018. – 200 с.
13. Кравченко Е.С. Планирование и контроль на предприятии [Электронный ресурс]: учебник для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятия», оч. и заоч. форм обучения /

Е.С. Кравченко. - Донецк: [ДонНУЭТ], 2018. – 460 с. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

14. Кравченко Е. С. Планирование и контроль на предприятии [Электронный ресурс]: опорный конспект лекций по курсу / Ю. А. Кравченко. – Донецк: ДонНУЭТ, 2019.

15. Кравченко Е.С. Экономика предприятия: Учебник для студентов напр. под. 38.03.01 «Экономика» (профиль «Экономика предприятия») очной и заочной форм обучения / Е. С. Кравченко – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2016. – 459 с.

16. Кравченко Ю. А. Предпринимательство и бизнес-культура [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций для студентов направления подгот. 38.03.01 Экономика (профиль Экономика предприятия), оч. и заоч. формы обучения / Ю. А. Кравченко. – Донецк: ДонНУЭТ, 2019.

17. Сергеева А. В. Обоснование хозяйственных решений и оценивание рисков [Электронный ресурс]: учеб.пособ. для студентов направления подгот. 38.03.01 «Экономика» оч. и заоч. форм обучения / А.В. Сергеева. – Донецк: ДонНУЭТ, 2019.

18. Смирнов Е.Н. Коммерческая тайна предприятия: учебное пособие для самостоятельного изучения дисциплины для студентов направлений подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.03 «Управление персоналом» очной и заочной форм обучения / Е.Н. Смирнов. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2017. – 255 с.

19. Смирнов Е.Н. Конкурентоспособность трудовых ресурсов предприятия: учебное пособие для самостоятельного изучения дисциплины для студентов направления подготовки 38.03.03 Управление персоналом очной и заочной форм обучения [Электронный ресурс] / Е.Н. Смирнов. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2019. – 178 с.

20. Смирнов Е.Н. Организация производства: [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций / Е.Н. Смирнов. – Донецк: ДонНУЭТ, 2016.

21. Ценообразование и ценовая политика: учебное пособие для самостоятельной работы для студентов очной и заочной форм обучения [Электронный ресурс] / А.А. Бакунов, С.М. Баранцева, Е.Н. Смирнов, Т.В. Лиходедова. – Донецк: ГО ВПО «Донец.нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского», 2018. – 259 с.

## *II. Дополнительная*

1. Алексеев С. Б. Управление экономической безопасностью предприятия [Электронный ресурс]: курс лекций для студентов дн. и заоч. форм обучения направления подгот. «Экономика» профиль «Экономика предприятия» ин-та экономики и упр. / С. Б. Алексеев. – Донецк: ДонНУЭТ, 2016.

2. Донец Л.И. Мотивация труда [Текст]: учеб. пособие / Л.И. Донец – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2017. – 324 с.

3. Донец, Л. И. Анализ и планирование показателей по труду [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по

программе высшего профессионального образования бакалавриата по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом очной и заочной форм обучения / Л. И. Донец, Т. В. Лиходедова; Кафедра экономики предприятия, Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» (ГО ВПО «ДонНУЭТ»). – Донецк : ДонНУЭТ, 2019 . – 174 с.

4. Защук М.С. Бизнес-планирование инновационных проектов: учебное пособие / М.С. Защук. – Донецк: ДонНУЭТ, 2019. – 150 с.

5. Защук М. С. Моделирование экономических процессов [Электронный ресурс] : учеб.-метод пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика (профиль Экономика предприятия), ОУ «Бакалавриат» оч. и заоч. формы обучения / М. С. Защук, А. В. Сергеева. – Донецк: ДонНУЭТ, 2018.

6. Защук М. С. Современный стратегический анализ [Электронный ресурс]: учеб.-метод пособие для студентов направления подготовки 38.04.01 Экономика (профиль Экономика предприятия), ОУ «Магистратура», оч. и заоч. формы обучения / М. С. Защук, Д. А. Забарина, Л. Н. Сапрыкина. – Донецк: ДонНУЭТ, 2019.

7. Кравченко Ю.А. Экономика малого бизнеса [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ю.А. Кравченко. - Донецк: [ДонНУЭТ], 2018. – 150 с.

8. Смирнов Е.Н. Рекрутинг: учебное пособие для самостоятельного изучения дисциплины для студентов направлений подготовки 38.03.03 «Управление персоналом» очной и заочной форм обучения: [Текст] / Е.Н. Смирнов, Забарина Д.А. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018. – 105 с.

9. Смирнов Е.Н. Коммерческая тайна предприятия: учебное пособие для самостоятельного изучения дисциплины для студентов направлений подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.03 «Управление персоналом» очной и заочной форм обучения / Е.Н. Смирнов. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2017. – 255 с.

# **ПРИЛОЖЕНИЯ**

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### ОСНОВНЫЕ КОМАНДНЫЕ РОЛИ: ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ И ФУНКЦИИ В КОМАНДЕ

№ п/п	Условное название роли	Функции в команде	Характерные черты личности
1.	«Координатор» (председатель)	Согласует действия, мнения и точки зрения членов команды	Спокойствие, уверенность в себе. Самообладание, бесстрашие, настойчивость, объективность, учет любых предложений
2.	«Мотиватор» (тот, кто действует и принимает решения)	Побуждает команду к действию, к движению вперед	Динамичность, стремление, напористость, энергия, готовность к вызову.
3.	«Генератор идей» (человек с ясным и идейным взглядом)	Предлагает новые способы решения проблем, новые подходы, инновации	Развитый интеллект, воображение, эрудиция. Индивидуализм, свобода от стереотипов знания, невнимание к деталям
4.	«Критик» (советник и судья)	Оценивает результаты и процесс работы, предлагает новые идеи, способы работы	Здравомыслящий, осторожный, рассудительный, честный, вдумчивый, настойчивый. Невысокая эмоциональность. Неумение увлекать людей.
5.	«Исполнитель» (практик-организатор)	Выполняет поставленную перед ним задачу в точном объеме и в установленные сроки	Чувство долга, организаторские способности. Работоспособность, трудолюбие, дисциплинированность, консерватизм. Недостаточная гибкость и восприимчивость новых идей.
6.	«Исследователь ресурсов (разведчик)	Находит варианты, ресурсы и средства достижения целей во внешней среде.	Энтузиазм, любознательность, умение общаться, способность отвечать на вызовы. Быстрая потеря интереса после достижения цели.
7.	«Финишер» (тот, кто доводит дело до конца)	Попытается доводить до совершенства результаты работы, прорабатывает все детали, доводит дело до конца	Добросовестность, исполнительность. Стремление к совершенству, педантичность, требовательность. Организованность, добросовестность, осмотрительность, умение контролировать. Тревога по пустякам. Неумение отдавать коллегам полномочия.

## АНКЕТА НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОМАНДНЫХ РОЛЕЙ

### ИНСТРУКЦИЯ



*Предлагаемая Вам анкета направлена на определение характерных черт Вашего поведения в групповой работе (команде).*

*Просим Вас выбрать из предложенных утверждений одно, которое по Вашему мнению, лучше всего характеризует Ваше поведение в команде. Занесите баллы в бланк для ответов, выданный тренером-консультантом*

1. Что по вашему мнению, вы можете привнести в командную работу?
  - A. Вы быстро находите новые возможности решения проблемы.
  - B. Вы можете хорошо работать с большинством людей.
  - C. Вы способны помочь людям выдвинуть новые идеи.
  - D. Вы способны очень эффективно работать, и Вам нравится интенсивная работа.
  - E. Вы согласны быть непопулярным, если в итоге это приведет к высоким командным результатам.
  - F. Вы работаете быстро в привычной обстановке.
  - G. Вы всегда признаете возможность альтернативного действия.
  
2. У Вас есть недостатки в командной работе, возможно это связано с тем, что:
  - A. Вы очень напряжены, до тех пор, пока план действий не продуман, не проведен, не проконтролирован.
  - B. Вы даете слишком большую свободу людям, точку зрения которых считаете обоснованной.
  - C. У Вас есть слабость много говорить самому, пока в команде появятся новые идеи.
  - D. Ваш собственный взгляд на вещи мешает Вам разделить энтузиазм коллег.
  - E. Если Вам нужно чего-нибудь достичь, Вы бываете авторитарны.
  - F. Вам трудно поставить себя в позицию руководителя, так как Вы боитесь разрушить атмосферу сотрудничества в команде.
  - G. Вы сильно увлекаетесь собственными идеями и теряете нить что происходит в команде.
  - H. Ваши коллеги считают, что Вы очень беспокоитесь о несущественных деталях и переживаете, что ничего не получится.
  
2. Когда вы включены в работу с другими:
  - A. Вы влияете на людей, не подавляя их.
  - B. Вы очень внимательны, так что ошибок из-за неизбежности тут не может.
  - C. Вы готовы настаивать на каких-либо действиях, чтобы не потерять время и упустить из виду главную цель.
  - D. У Вас всегда есть оригинальные идеи.
  - E. Вы всегда готовы поддержать в общих интересах хорошие предложения.

- F. Вы очень внимательно относитесь к общественным идеям и предложениям.
- G. Членам команды нравится Ваша холодная рассудительность.
- H. Вам можно доверить проследить за тем, чтобы вся основная работа была выполнена.

3. В работе команды для Вас характерен:

- A. Вы очень хорошо хотите знать членов своей команды.
- B. Вы спокойно разделяете взгляды тех, кто окружает Вас.
- C. У Вас всегда найдутся веские аргументы, чтобы опровергнуть ошибочные решения.
- D. Вы думаете, что способны хорошо выполнить работу, если ее план сразу же необходимо приводить в действие.
- E. У Вас есть склонность избегать очевидное и предлагать что-то неожиданное.
- F. Все, что Вы делаете, вы стремитесь довести до совершенства.
- G. Вы готовы устанавливать контакты и вне команды.
- H. Хотя Вас интересуют все точки зрения, Вы не колеблясь можете принять собственное решение, если это необходимо.

4. Вы можете получить удовольствие от своей работы, потому что:

- A. Вам нравится анализировать ситуации и искать правильный выбор.
- B. Вам нравится находить практические действия решения проблем.
- C. Вам нравится чувствовать, что Вы влияете на установление позитивных взаимоотношений в команде.
- D. Вам приятно, если Вы делаете сильное влияние при принятии решений.

5. Если вы неожиданно получили трудное задание, которое нужно выполнить в ограниченное время и с незнакомыми людьми:

- A. Вы будете чувствовать себя загнанным в угол, пока не найдете выход из ситуации и не выработаете линию поведения.
- B. Вы будете работать с тем, у кого окажется наилучшее решение, даже если он Вам неприятен.
- C. Вы попытаетесь найти людей, между которыми сможете разделить на части это задание, таким образом уменьшив объем работы.
- D. Ваше врожденное чувство времени не позволит вам отставать от графика.
- E. Вы верите, что будете спокойно, максимально реализуя свои способности, идти прямо к цели.
- F. Вы будете добиваться намеченной цели вопреки любым препятствиям.
- G. Вы готовы взять осуществление работы на себя, если увидите что команда с ней не справляется.

6. Что касается проблем, которые у вас возникают, когда вы работаете в команде:

- A. Вы всегда проявляете нетерпение, когда кто-то из членов команды тормозит процесс.

- В. Некоторые люди критикуют Вас за то, что Вы очень много анализируете и Вам не хватает интуиции
- С. Ваше желание убедиться, что работа выполняется на самом высоком уровне, вызывает недовольство.
- Д. Вам очень быстро все надоедает, и вы надеетесь только на одного или двух человек, которые могут Вас вдохновить.
- Е. Вам трудно начать работу, если Вы четко не представляете своей цели.
- Ф. Иногда Вам бывает трудно объяснить другим какие-либо сложные вещи, которые приходят Вам
- Г. Вы понимаете, что требуете от других сделать то, что сами сделать не можете.
- Н. Если вы наталкиваетесь на реальное сопротивление, то Вам трудно четко изложить точку зрения.

**СПАСИБО ВАМ ЗА ИСКРЕННИЕ ОТВЕТЫ!**

## **ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

### **МЕТОДИКИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА**

#### *МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА ЦЕПНЫХ ПОДСТАНОВОК*



**Метод цепных подстановок** является универсальным и используется для расчета влияния факторов во всех типах факторных моделей.

Сущность данного метода факторного анализа заключается в определении влияния отдельных факторов на изменение величины результативного показателя с помощью постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в факторной модели на фактическую величину в отчетном периоде. С этой целью определяют ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех факторов, предполагая, что другие факторы являются неизменными. Сравнение величины результативного показателя до и после замены уровня того или иного показателя нейтрализует (элиминирует) влияние всех факторов, кроме одного, и делает возможным определение влияния последнего на прирост результативного показателя. При этом прежде всего подлежат замене количественные параметры, далее - структурные, в последнюю очередь - качественные. Если в формуле содержится много количественных, структурных или качественных показателей, последовательность замены зависит от оценки того, какие из них являются основными, а какие производными, какие первичные, а какие - вторичные.

Метод цепных подстановок предусматривает использование следующей модели:

$$Y = X_1 X_2 X_3, \quad (Б.1)$$

При этом базисный уровень этого показателя ( $Y^0$ ) и отчетный уровень ( $Y^1$ ) составляют:

$$\begin{aligned} Y^0 &= X_1^0 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0; \\ Y^1 &= X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot X_3^1. \end{aligned} \quad (Б.2)$$

Далее последовательно изменяются базисные параметры, которые входят в формулу, на отчетные и рассчитываются условные результаты показателей:

$$1\text{-й условный показатель (первая замена): } Y^{\wedge} = X_1^1 X_2^0 X_3^0; \quad (Б.3)$$

$$2\text{-й условный показатель (вторая замена): } Y^{\wedge\wedge} = X_1^1 X_2^1 X_3^0; \quad (Б.4)$$

$$3\text{-й показатель (третья замена): } Y^1 = X_1^1 X_2^1 X_3^1. \quad (Б.5)$$

Влияние факторов на  $\Delta Y$  определяется следующим образом:

- влияние фактора  $X_1$  на изменение  $Y$ :  $\Delta Y_{\delta_1} = Y_1 - Y^{\dots}$ ; (Б.6)

- влияние фактора  $X_2$  на изменения  $Y$ :  $\Delta Y_{\delta_2} = Y^{\dots} - Y^{\dots}$ ; (Б.7)

- влияние фактора  $X_3$  на изменение  $Y$ :  $\Delta Y_{X_3} = Y^{\dots} - Y_0$ ; (Б.8)

$$\Delta Y = \Delta Y_{X_1} + \Delta Y_{X_2} + \Delta Y_{X_3}. \quad (Б.9)$$

Для наглядности и удобства выполнения аналитических расчетов необходимо составить следующую таблицу:

Таблица Б.1

Оценка величины влияния факторов на результативный показатель методом цепных подстановок

№ подстановки	Параметры				
	$X_1$	$X_2$	$X_3$	Результативный показатель	Влияние фактора
0	$X_1^0$	$X_2^0$	$X_3^0$	$Y^0$	—
1	$X_1^1$	$X_2^0$	$X_3^0$	$Y_{ум1}$	$\Delta Y_{X_1} = Y_{ум1} - Y^0$
2	$X_1^1$	$X_2^1$	$X_3^0$	$Y_{ум2}$	$\Delta Y_{X_2} = Y_{ум2} - Y_{ум1}$
3	$X_1^1$	$X_2^1$	$X_3^1$	$Y^1$	$\Delta Y_{X_3} = Y^1 - Y_{ум2}$



Использование метода цепных подстановок требует знания взаимосвязей факторов, умение правильно их классифицировать и систематизировать.

МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА АБСОЛЮТНЫХ РАЗНИЦ



**Метод абсолютных разниц** является упрощенным вариантом метода цепных подстановок. Он используется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в тех моделях, где результативный показатель представлен в виде связи факторов  $Y = X_1 X_2$ , или в смешанных моделях следующего типа:

$$Y = (X_1 - X_2) X_3. \quad (Б.10)$$

Факторный анализ на основе метода абсолютных разниц осуществляется по следующему алгоритму:

$$\Delta Y_{X_1} = (X_1^1 - X_1^0) \cdot X_2^0 \cdot X_3^0; \quad (B.11)$$

$$\Delta Y_{X_2} = X_1^1 \cdot (X_2^1 - X_2^0) \cdot X_3^0; \quad (B.12)$$

$$\Delta Y_{X_3} = X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot (X_3^1 - X_3^0). \quad (B.13)$$

Таким образом, при использовании метода абсолютных разниц влияние факторов рассчитывается умножением абсолютного отклонения исследуемого фактора на базисное значение факторов, размещенных справа от него в факторной модели, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него.



При использовании метода абсолютных разниц необходимо следить за тем, чтобы алгебраическая сумма прироста результативного показателя за счет влияния отдельных факторов равнялась общему его приросту.

#### МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА ОТНОСИТЕЛЬНЫХ РАЗНИЦ



**Метод относительных разниц** используется для измерения влияния факторов на результативный показатель только в таких моделях, где результативный показатель представлен в виде произведения факторов (типа  $Y = Y = X_1 \cdot X_2$ ) и в комбинированных моделях типа:

$$Y = (X_1 - X_2) \cdot X_3. \quad (B.14)$$

Он значительно проще метода цепных подстановок, что при определенных условиях делает его весьма эффективным. Этот метод отличается от предыдущих тем, что расчеты влияния факторов на исследуемый показатель проводятся исходя из относительных показателей их изменения, выраженных в процентах или коэффициентах.

Рассмотрим методику расчета влияния факторов с помощью этого способа для модели типа:

$$Y = X_1 X_2 X_3. \quad (B.15)$$

Сначала необходимо рассчитать относительные отклонения факторных показателей по формуле:

$$\Delta X\% = \frac{X^1 - X^0}{X^0} \cdot 100\%. \quad (B.16)$$

Согласно метода относительных разниц для определения влияния первого фактора на результативный показатель необходимо базисное значение результативного показателя умножить на относительное отклонение первого фактора, которое выражено в процентах, и разделить на 100%. Для

упрощения расчетов относительное отклонение факторов целесообразно рассчитывать в коэффициентах:

$$\Delta Y_{X_1} = \frac{Y^0 \cdot \Delta X_1 \%}{100\%}. \quad (Б.17)$$

Влияние второго фактора определяется умножением базисного значения результативного показателя, скорректированного на влияние действия первого фактора (положительное влияние прибавляется, отрицательное - вычитается), на относительное отклонение второго фактора, которое выражается в процентах, и результат разделить на 100%:

$$\Delta Y_{X_2} = \frac{(Y^0 + \Delta Y_{X_1}) \Delta X_2 \%}{100\%}. \quad (Б.18)$$

Влияние третьего фактора (и всех последующих) определяется аналогично: базисное значение результативного показателя корректируется на результат действия первого и второго факторов (складывается или вычитается в зависимости от направления действия), и полученный результат умножается на относительное отклонение третьего фактора:

$$\Delta Y_{X_3} = \frac{(Y^0 + \Delta Y_{X_1} + \Delta Y_{X_2}) \cdot \Delta X_3 \%}{100\%}. \quad (Б.19)$$



Метод относительных разниц удобно использовать тогда, когда нужно рассчитать влияние большого количества факторов (5-10).

### МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА



**Индексный метод.** Его применяют для изучения экономических явлений, которые формируются под влиянием нескольких факторов, каждый из которых подвержен динамическим изменениям.

Классическим примером такого объекта анализа является объем реализации (продажи) товаров, который формируется под влиянием определенного физического объема товаров и цен на них.

Известно, что у каждого предприятия (промышленного, торгового) объем продажи отдельных товаров из года в год, из месяца в месяц изменяется так же, как и рыночные цены на эти товары. При таких условиях общие (групповые) индексы объема реализации (продажи) товаров предстают в виде

$$i = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}, \quad (Б.20)$$

где  $q_0$  и  $q_1$  — базисные и отчетные объемы реализованных товаров,  
 $p_0, p_1$  — базисные и отчетные цены на них.



Индексный метод анализа позволяет решить эти задачи с помощью построения агрегатных индексов. Агрегатные индексы - это общие индексы, характеризующие явления, которые определяются совокупностью непосредственно несопоставимых элементов.

Формы агрегатных индексов для общего индекса объема реализации продукции имеют следующий вид:

а) агрегатный индекс физического объема реализации продукции:

$$I_{\text{он}} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}, \quad (\text{Б.21})$$

б) агрегатный индекс цен на продукцию предприятий:

$$I_{\text{ц}} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}. \quad (\text{Б.22})$$

Разница между числителем и знаменателем агрегатного индекса показывает, какое влияние на общий результат оказывает тот или иной конкретный фактор.

#### МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО МЕТОДА



*Использование интегрального метода факторного анализа делает возможным получение точных результатов расчета влияния факторов по сравнению с другими методами факторного анализа, так как в этом случае результаты не зависят от места факторов в модели, а дополнительный прирост результативного показателя, полученного от взаимодействия факторов, распределяется между ними пропорционально изолированному их влиянию на результативный показатель.*

Практическое использование интегрального метода базируется на специально созданных рабочих алгоритмах для соответствующих факторных моделей. Алгоритм расчета влияния факторов приведены в таблице Б.2

## Использование интегрального метода для различных факторных моделей

Модель	Методика определение влияния факторов
1	2
$Y = \tilde{O}_1 \cdot \tilde{O}_2$	$\Delta Y_{X_1} = \Delta X_1 \cdot X_2^0 + \frac{1}{2} \Delta X_1 \cdot \Delta X_2$ $\Delta Y_{X_2} = \Delta X_2 \cdot X_1^0 + \frac{1}{2} \Delta X_1 \cdot \Delta X_2$
$Y = \tilde{O}_1 \cdot \tilde{O}_2 \cdot \tilde{O}_3$	$\Delta Y_{X_1} = \frac{1}{2} \Delta X_1 (X_2^0 X_3^1 + X_2^1 X_3^0) + \frac{1}{3} \Delta X_1 \cdot \Delta X_2 \cdot \Delta X_3;$ $\Delta Y_{X_2} = \frac{1}{2} \Delta X_2 (X_1^0 X_3^1 + X_1^1 X_3^0) + \frac{1}{3} \Delta X_1 \cdot \Delta X_2 \cdot \Delta X_3;$ $\Delta Y_{X_3} = \frac{1}{2} \Delta X_3 (X_1^0 X_2^1 + X_1^1 X_2^0) + \frac{1}{3} \Delta X_1 \cdot \Delta X_2 \cdot \Delta X_3.$
$Y = \frac{X_1}{X_2}$	$\Delta Y_{\tilde{O}_1} = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_2} \cdot \ln \left  \frac{X_2^1}{X_2^0} \right $ $\Delta Y_{\tilde{O}_2} = \Delta Y - \Delta Y_{X_1}$
$Y = \frac{X_1}{X_2 + X_3}$	$\Delta Y_{\tilde{O}_1} = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \cdot \ln \left  \frac{X_2^1 + X_3^1}{X_2^0 + X_3^0} \right $ $\Delta Y_{\tilde{O}_2} = \frac{\Delta Y - \Delta Y_{X_1}}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \cdot \Delta X_2$ $\Delta Y_{\tilde{O}_3} = \frac{\Delta Y - \Delta Y_{X_1}}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \cdot \Delta X_3$



Данный метод позволяет разложить дополнительный прирост результативного показателя в связи с взаимодействием факторов между ними.

### МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА ПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО ДЕЛЕНИЯ

Использование **метода пропорционального деления** касается тех случаев, когда в факторном анализе используются:

- аддитивные модели следующего типа:

$$Y = X_1 + X_2 \quad (Б.23)$$

- смешанные модели следующего типа:

$$Y = \frac{X_1}{X_2 + X_3 + X_4 + \dots + X_n}. \quad (Б.24)$$

Расчет производится в соответствии со следующим алгоритмом:

$$\begin{aligned} \Delta Y_{X_1} &= \frac{\Delta Y}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \Delta X_1; \\ \Delta Y_{X_2} &= \frac{\Delta Y}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \Delta X_2; \\ \Delta Y_{X_3} &= \frac{\Delta Y}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \Delta X_3. \end{aligned} \quad (Б.25)$$

#### МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА ЧАСТИЧНОГО УЧАСТИЯ



*Метод частичного участия предполагает, что влияние каждого фактора на результативный показатель рассчитывается пропорционально его доле в отклонении по этому показателю, то есть распределение изменения результативного показателя между факторами проводится по правилам пропорционального распределения.*

Для этого сначала определяется доля каждого фактора в общей сумме прироста факторов, которую затем умножают на общий прирост результативного показателя:

$$\begin{aligned} \Delta Y_{X_1} &= \frac{\Delta X_1}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} + \Delta Y; \\ \Delta Y_{X_2} &= \frac{\Delta X_2}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} + \Delta Y; \\ \Delta Y_{X_3} &= \frac{\Delta X_3}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} + \Delta Y. \end{aligned} \quad (Б.26)$$

#### МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГАРИФМИЧЕСКОГО МЕТОДА



*Логарифмический метод факторного анализа лишен недостатков метода цепных подстановок, связанных с очередностью факторов в модели и имеет процедуру с минимальным расчетам.*

Методика расчета индексов изменения факторов модели и определения логарифмов данных индексов на основе использования функции MS Excel осуществляется в следующей последовательности:

а) активизировать пункт меню Вставка → Функция, как это показано на рис.Б.1

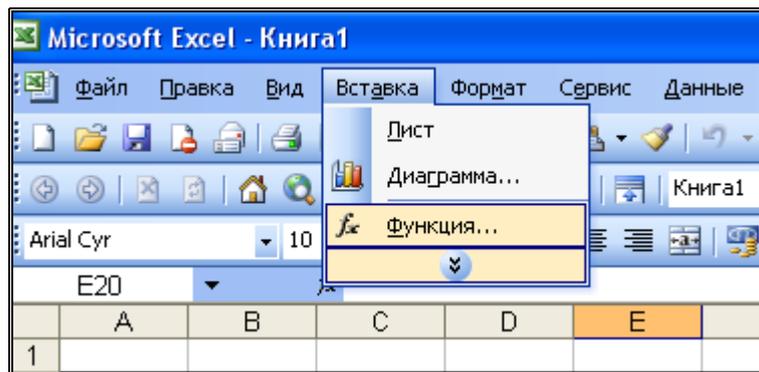


Рис. Б.1 – Параметры Стандартной панели инструментов *Вставка*

б) при этом автоматически откроется диалоговое окно *Мастера функций* как это показано на рис. Б.2.

в) в списке категорий выбрать «*Математические*», а в перечне функций - выбрать функцию «*LOG*».

г) нажать *ОК*.

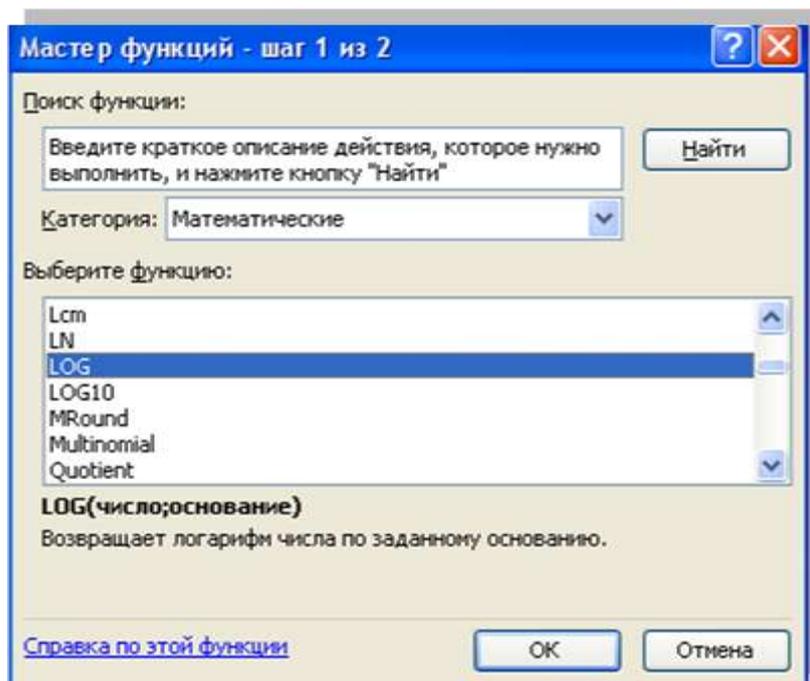


Рис. Б.2 – Диалоговое окно *Мастер функций*

д) в окне «*Аргументы функции*», которое автоматически будет открыто на экране (как показано на рис. Б.3) заполнить поле *Число* путем указания адрес одного из индексов модели, например F40.

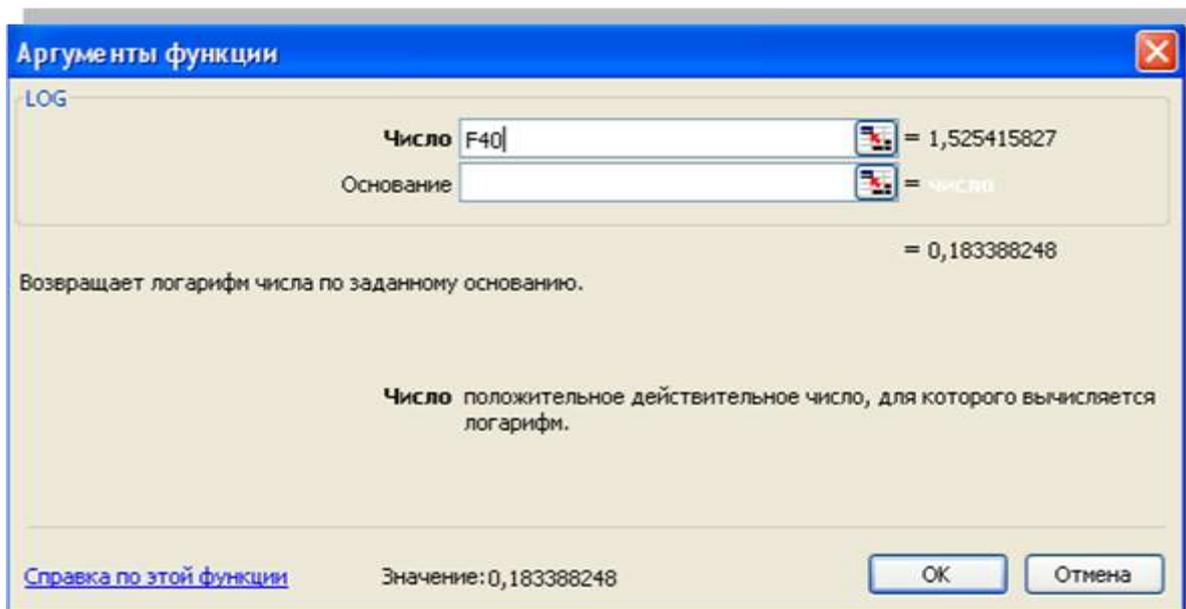


Рис. Б.3 – Диалоговое окно *Аргументы функции*

3. На третьем этапе осуществляется расчет скорректированного значения логарифма каждой факторного признака с учетом общего значения логарифма результативного показателя по следующей формуле:

$$\lg^{\tilde{\text{ê}}\tilde{\text{ä}}} = \frac{\lg X_i}{\lg Y} \quad (\text{Б.27})$$

4. На четвертом этапе необходимо осуществить количественную оценку влияния каждого фактора на динамику результативного показателя по следующей модели:

$$\Delta Y_{(X_i)} = \Delta Y \times \lg^{\text{скоп}} X_i \quad (\text{Б.28})$$

где,  $\Delta Y_{(X_i)}$  - изменение результативного показателя за счет фактора  $(X_1, X_2, X_n)$ .

$\Delta Y$  - изменение результативного показателя за анализируемый период;

$\lg^{\tilde{\text{ê}}\tilde{\text{ä}}} X_i$  - скорректировано логарифмическое значение факторного признака.

Для удобства расчетов и обобщения результатов оценки влияния факторов, связанных с эффективностью использования основных фондов и трудовых ресурсов необходимо составить и заполнить таблицы следующего вида:

Таблица Б.2

Факторный анализ влияния состояния и эффективности использования основных фондов на динамику объема реализации продукции

Фактор	Базисный год	Отчетный год	Индекс ( $i_i$ )	$lg i_i$	$lg^{скор}$	Размер влияния, +/-
Среднегодовая стоимость основных фондов (Фсер)						$\Delta Bp_{\text{ч}} \times \frac{lg(\Phi_{сер})}{lg(Bp_{\text{ч}})}$
Фондоотдача (Фв)						$\Delta Bp_{\text{ч}} \times \frac{lg(\Phi в)}{lg(Bp_{\text{ч}})}$
Выручка от реализации (ВРЧ)						$\sum$ влиянию факторов

$$lg(y) \text{ т.е. } lg(Bp_{\text{ч}})$$



Приведенные методы факторного анализа обеспечивают возможность исследовать любые показатели деятельности предприятия по отдельности или в комплексе (в системном порядке). Однако даже во время комплексного анализа отдельных показателей необходимо использовать комбинацию различных методов факторного анализа.

При этом следует учитывать, что механическое применение технических приемов факторного анализа без экономического осмысления каждой модели может привести к формализации анализа, лишение его экономического содержания.

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА ЭКСПЕРТОВ II ТУРА

Таблица В.1

Определение уровня использования составляющих потенциала предприятия\*  
экспертным методом (баллы)

Эксперты	Составляющие потенциала			
	Финансовый потенциал ( $\Pi_1$ )			
1	7	6	4	5
2	6	6	6	7
3	5	4	6	5
4	7	5	4	6
5	6	8	5	5

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕСОМОСТИ КАЖДОЙ ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПОТЕНЦИАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Таблица В.2

Определение весомотности каждой из составляющих потенциала в  
формировании возможностей предприятия 1 экспертом

$M_j \backslash \Pi_i$	Составляющие потенциала			
	Финансовый потенциал ( $\Pi_1$ )			
$M_1$	1	2	2	2
$M_2$	2	4	7	6
$M_3$	1	6	8	7
$M_4$	2	6	3	3
$M_5$	3	2	4	8
$M_6$	4	7	7	7
$M_7$	1	10	3	3
$M_8$	1	5	7	10
$M_9$	5	10	3	3
$M_{10}$	6	10	5	4
$M_{11}$	9	5	4	4
$M_{12}$	4	6	6	8

Таблица В.3

Определение весомости каждой из составляющих потенциала в формировании возможностей предприятия 2 экспертом

$M_j \backslash \Pi_i$	Составляющие потенциала			
	Финансовый потенциал ( $\Pi_1$ )			
$M_1$	1	3	3	2
$M_2$	3	4	8	5
$M_3$	1	5	7	6
$M_4$	3	7	5	4
$M_5$	4	3	3	7
$M_6$	5	6	6	6
$M_7$	2	9	3	4
$M_8$	1	4	7	8
$M_9$	6	10	4	2
$M_{10}$	5	10	6	3
$M_{11}$	10	4	5	5
$M_{12}$	5	7	6	8

Таблица В.4

Определение весомости каждой из составляющих потенциала в формировании возможностей предприятия 3 экспертом

$M_j \backslash \Pi_i$	Составляющие потенциала			
	Финансовый потенциал ( $\Pi_1$ )			
$M_1$	5	4	5	4
$M_2$	5	3	6	4
$M_3$	5	7	7	5
$M_4$	4	6	4	5
$M_5$	6	5	3	10
$M_6$	7	9	8	7
$M_7$	6	10	6	6
$M_8$	5	6	5	7
$M_9$	4	9	4	4
$M_{10}$	7	9	6	3
$M_{11}$	6	6	4	6
$M_{12}$	9	5	5	7

Таблица В.5

Определение весомости каждой из составляющих потенциала в формировании возможностей предприятия 4 экспертом

$M_j \backslash \Pi_i$	Составляющие потенциала			
	Финансовый потенциал ( $\Pi_1$ )			
$M_1$	4	4	3	2
$M_2$	5	4	6	5
$M_3$	6	4	8	6
$M_4$	4	8	4	5
$M_5$	7	4	5	6
$M_6$	6	5	7	10
$M_7$	6	10	5	7
$M_8$	7	4	6	6
$M_9$	4	8	4	3
$M_{10}$	5	10	5	4
$M_{11}$	10	5	4	6
$M_{12}$	5	6	5	7

Таблица В.6

Определение весомости каждой из составляющих потенциала в формировании возможностей предприятия 5 экспертом

$\Pi_i \backslash M_j$	Составляющие потенциала			
	Финансовый потенциал ( $\Pi_1$ )	Производственный потенциал ( $\Pi_2$ )	Маркетинговый потенциал ( $\Pi_3$ )	Организационный потенциал ( $\Pi_4$ )
$M_1$	3	5	4	5
$M_2$	4	5	5	4
$M_3$	5	7	7	6
$M_4$	4	5	5	5
$M_5$	6	5	4	8
$M_6$	5	6	7	6
$M_7$	6	8	6	5
$M_8$	4	5	5	7
$M_9$	3	8	4	4
$M_{10}$	5	7	5	3
$M_{11}$	4	5	4	6
$M_{12}$	4	6	5	6

## Приложение Д

Таблица Д.1

Примеры оформления библиографического описания в списке использованных  
источников

Характеристика источника	Правила оформление
1	2
<b>Монографии учебные пособия учебники один автор</b>	Семенов, В.В. Философия: итог тысячелетий. Философская психология [Текст] : монография / В.В. Семенов ; Росс. акад. наук, Пушин. науч. центр. – Пушино : ПНЦ РАН, 2000. – 64 с.- ISBN 5-201-14433-0.
<i>два автора</i>	Бочаров, И.Н. Кипренский [Текст] / И. Бочаров, Ю. Глушакова. – 2-ое изд., знач. доп. – М. : Молодая гвардия, 2001. – 390 с. – ISBN 5-235-02408-7.
<i>три автора</i>	Бахвалов, Н.С. Численные методы [Текст] : учеб. пособие для физ.-мат. специальностей вузов / Н.С.Бахвалов, Н.П. Жидков, Г.М. Кобельков ; под общ. редакторша Н.И.Тихонова. – 2-ое изд. – М. : Физматлит: Лаб. базовых известный ; Спб. : Нев. диалект, 2002. – 630 с. – ISBN 5-93208-043-4.
<i>больше трех авторов</i>	История России [Текст]: учеб. пособие для студентов всех специальностей / В.Н. Быков [и др.]; отв. В.Н. Сухов. – 2-ое изд, перераб. и доп. – Спб. : Спблта, 2001. – 231 с. – ISBN 5-230-10656-5.
<b>Многотомные издания</b>	Казьмин, В.Д. Справочник домашнего врача [Текст]. В 3 ч. Ч. 2. Детские болезни / Владимир Казьмин. – М. : АСТ : Астрель, 2002. – 503 с. – ISBN 5-17-011143-6.
<b>Переводные издания</b>	Перроун, П.Д. Создание корпоративных систем на базе Java 2 Enterprise Edition [Текст] : рук. разработчика : [пер. с англ.] / Поль Дж. Перроун, Венкота с.Р. «Кришна», Г. Чаганти. – М. [и др.] : Вильямс, 2001. – 1179 с. - ISBN 5-8459-0168-5. Мюссе, Л. Варварские нашествия на Западную Европу [Текст] : вторая волна / Люсьен Мюссе; перевод с фр. А. Тополина; [примеч. А. Ю. Карчин-ского]. – Спб. : Евразия, 2001. – 344 с. – ISBN 5-8071-0087-5.
<b>Стандарты</b>	ГОСТ 7. 53-2001. Издания. Международная стандартная нумерация книг [Текст]. – Взамен ГОСТ 7.53-86 ; введ. 2002-07-01. – Минск : Межгос. совет по стандартизации, метрологии и сертификации ; М.: Изд-во стандартов, 2002. – 3 с.
<b>Патентные документы</b>	Пат. 2187888 Российская Федерация, Мпк7 Н 04 В 1/38, Н 04 J 13/00. Приемопередающее устройство [Текст] / Чугаева В. И. ; заявитель и патентообладатель Воронеж. науч.-ислед. ин-т связи. – № 2000131736/09; заявл. 18.12.00; опубл. 20.08.02, Бюл. № 23 (II ч.). – 3 с. : ил.
<b>Авторское свидетельство</b>	А. с. 1007970 СССР, МкиЗ В 25 J 15/00. Устройство для захвата неориентированных деталей типа валов [Текст] / В.С. Ваулин, В. Г. Кемайкин (СССР). – № 3360585/25–08 ; заявл. 23.11.81 ; опубл. 30.03.83, Бюл. № 12. – 2 с. : ил.

1	2
<p><b>Составные части:</b></p> <p>а) книги</p> <p>б) серийного издания:</p> <p>- <i>газеты</i></p> <p>- <i>журнала</i></p> <p>- <i>сборника</i></p> <p>в) раздел, глава</p>	<p>Двинянинова, Г. С. Комплимент : Коммуни-кативный статус или стратегия в дискурсе [Текст] / Г. С. Двинянинова // Социальная власть языка : сб. науч. тр. / Воронеж. межрегион. ин-т обществ. наук, Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж, 2001. – С. 101–106.</p> <p>Михайлов, С. А езда по-европейски [Текст] : система платных дорог в России находится у начал. стадии развития / Сергей Михайлов // Независимая газ. – 2002. – 17 июня.</p> <p>Боголюбов, А. Н. О вещественных резонансах в волноводе с неоднородным заполнением [Текст] / А. Н. Боголюбов, А. Л. Делицын, М. Д. Малых // Вестн. Моск. ун-та. Сэр. 3, Физика. Астрономия. – 2001. – № 5. – С. 23–25.</p> <p>Белова, Грамм. Д. Некоторые вопросы уголовной ответственности за нарушение налогового законодательства [Текст] / Г. Д. Белова // Актуал. проблемы прокурор. надзора / Ин-т повышения квалификации рук. кадров Генер. прокуратуры Росс. Федерации. – 2001. – Вып. 5 : Прокурорский надзор за исполнением уголовного и уголовно-процессуального законодательства. Организация деятельности прокуратуры. – С. 46–49.</p> <p>Малый, А. И. Введение в законодательство Европейского сообщества [Текст] / Ал. Малый // Институты Европейского союза : учеб. пособие / Ал. Малый, Дж. Кемпбелл, М. О'нейл. – Архангельск, 2002. – Разд. 1. – С. 7–26.</p> <p>Глазырин, Бы. Э. Автоматизация выполнения отдельных операций в Word 2000 [Текст] / Бы. Э. Глазырин // Office 2000 : 5 кн. в 1 : самоучитель / Э. М. Берлинер, И. Бы. Глазырина Бы. Э. Глазырин. – 2-ое изд., перераб. – М., 2002. – Гл. 14. – С. 281–298.</p>
<p><b>Депонируемые научные труды</b></p>	<p>Разумовский, В. А. Управление маркетинговыми исследованиями в регионе [Текст] / В. А. Разумов-ский, Д. А. Андреев ; Ин-т экономики города. – М., 2002. – 210 с. – Деп. в ИНИОН Рос. акад. наук 15.02.02 № 139876.</p> <p>Социологическое исследование малых групп населения [Текст] / В. И. Иванов [и др.] ; М-во образования Рос. Федерации, Финансовая академия. – М., 2002. – 110 с. – Деп. в ВИНИТЬ 13.06.02 № 145432.</p>
<p><b>Материалы конференции</b></p>	<p>Воспитательный процесс в высшей школе России [Текст] : Межвуз. науч.-практ. конф., 2001 грамм., 26–27 апр., грамм. Новосибирск : [посвящ. 50-летию НГАВТ : материалы] / редкол.: А. Б. Борисов [и др.]. – Новосибирск : НГАВТ, 2001. – 157 с.</p>
<p><b>Диссертации</b></p>	<p>Вишняков, И. В. Модели и методы оценки коммерческих банков в условиях неопределенности [Текст] : дис. . канд. экон. наук : 08.00.13 : защищена 12.02.02 : утв. 24.06.02 / Вишняков Илья Владимирович. – М., 2002. – 234 с.</p>

Продолжение таблицы Д.1

1	2
<b>Отчет о научно-исследовательской работе</b>	Состояние и перспективы развития статистики печати Российской Федерации [Текст] : отчет о НИР (заключ.) : 06-02 / Росс. кн. палата ; рук. А. А. Джиго ; исполн.: В.П. Смирнова [и др.]. – М., 2000. – 250 с. – Инв. № 756600.
<b>Законодательные материалы, послания</b>	<p>Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации [Текст] : (о положении в стране и основных направлениях внутр. и внеш. политики государства). – М. : [бы. и.], 2001. – 46 с.</p> <p>О воинской обязанности и военной службе [Текст]: федер. закон : [принят Гос. Думой 6 марта 1998 граммов. : одобр. Советом Федерации 12 марта 1998 граммов.]. – [4-ое изд.]. – М. : Вот-89 [2001?]. – 46, [1] с.</p> <p>Семейный кодекс Российской Федерации [Текст] : [федер. закон : принят Гос. Думой 8 дек. 1995 граммов. : по состоянию на 3 янв. 2001 грамм.]. – Спб. : Victory : Стаункантри, 2001. – 94 с.</p>
<b>Электронные ресурсы</b>	<p>Художественная энциклопедия зарубежного классического искусства [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф., зв. дан. и прикладная прогр. (546 Мб). – М. : Большая Рос. энцикл. [и др.], 1996.– 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. ; 12 см + рук. пользователя (1 л.) + открытка (1 л.). – (Интерактивный мир). – Систем. требования: ПК 486 или выше ; 8 Мб ОЗУ ; Windows 3.1 или Windows 95 ; SVGA 32768 и более цв.; 640x480 ; 4x CD-ROM дисковод ; 16-бит. зв. карта; мышь. – Загл. с экрана. – Диск и сопровод. материал помещены в контейнер 20x14 см.</p> <p>Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия 200 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (807 Мб). – М. : Кирилл и Мефодий : Большая Рос. энцикл., 2000. – 2 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования: Pentium ; 8 Мб ОЗУ ; MS Windows 95/98 ; 4-скорост. CD-ROM ; SVGA – видеокарта (800x600, 65536 цв.) ; 16-бит. зв. карта ; мышь.</p> <p>Статистическая информация относительно основных показателей социально-экономического, демографического развития Украины [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые данные (829 байт). – Режим доступа: &lt;<a href="http://www.ukrstat.gov.ua">http://www.ukrstat.gov.ua</a>&gt;.</p> <p>Лукияшко А. Приоритеты качества: совершенствование подготовки кадров [Электрон-ный ресурс]. – Электрон. текстовые данные (21348 байт) // Человеческие ресурсы Урала. – [Цит. 2001, 30 июня]. – Режим доступа: &lt;<a href="http://www.unr.ru/index/jobmarket/Russia/386,0.html">http://www.unr.ru/index/jobmarket/Russia/386,0.html</a>&gt;.</p>
<b>Автореферат диссертации</b>	Белозеров, И.В.Религиозная политика Золотой Орды на Руси в XII – XIV вв.[Текст] : автореф.дис. . канд. ист. наук : 07.00.02 / И.В. Белозеров. – М., 2002. – 18 с.

учебное издание

Бакунов Александр Алексеевич, канд. экон. наук, проф.  
Кравченко Елена Сергеевна, канд. экон. наук, доц.

## ***Учебная практика (Тренинг)***

Программа и методические рекомендации  
по организации и проведению практики  
для студентов по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
(Профиль: Экономика предприятия)  
образовательная программа бакалавриата  
очной и заочной формы обучения  
*(Электронный ресурс)*

Технический редактор

Сводный план - 2020 г., Поз. № \_\_\_\_  
Подписано к печати « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ г. Формат 60x84 / 16. Бумага офсетная.  
Гарнитура Times New Roman / Печать - ризография.  
Усл. печат. лис. \_\_\_\_ Уч.-изд. л. \_\_\_\_ Тираж \_\_\_\_ экз. Зам. № \_\_\_\_

---

Государственная организация высшего профессионального образования  
«Донецкий национальный университет экономики и торговли  
имени Михаила Туган-Барановского»  
г. Донецк, ул. Щорса, 31  
Редакционно-издательский отдел НИИИТ  
83023, г. Донецк, ул. Харитонова, 10 тел. :( 0622) 97-60-50

Свидетельство о внесении в Государственный реестр издателей, изготовителей и  
распространителей издательской продукции ДК № 3470 от 28.04.2009 г.  
e-mail: druk@dsuet.donetsk.ua