

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусства имени Святителя
Алексия, митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес - развития

Направление подготовки 44.03.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль) «Экономическое образование»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

Повышение экономической эффективности деятельности организации на примере ООО «Ботек Wellness»: экономические и педагогические аспекты

Выполнил(а) студент(ка)
4 курса группы ЭО-401
очной формы обучения
Мечовой Марии Петровны

(подпись)

Научный руководитель
Торхова Анна Николаевна,
к.э.н., доцент

(подпись)

Допустить к защите:
Заведующий кафедрой

(подпись)

(И.О.Ф.)

«__» _____ 20__ г.

Тольятти
2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1 Теоретические основы экономической эффективности деятельности организации	8
1.1 Сущность, виды и понятия экономической эффективности предприятия	8
1.2 Оценка эффективности деятельности организации.	10
1.3 Пути повышения эффективности деятельности организации.....	21
Глава 2 Характеристика деятельности организации ООО «Ботек Wellness».....	25
2.1 Общая характеристика организации	25
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.....	28
2.3 Анализ продаж организации	34
2.5 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.....	42
Глава 3. Изучение темы «Пути повышения экономической эффективности» на примере ООО «Ботек Wellness» в старших классах.....	46
3.1. Актуальность изучение темы в курсе экономики старших классов.....	46
3.2 Анализ учебного плана и рабочей программы МБУ «Школы №90»	49
3.3 Разработка внеурочного мероприятия по теме «Экономическая эффективность предприятия»	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	59
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	62
ПРИЛОЖЕНИЕ	66

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность деятельности предприятия – это экономическая категория, которая показывает результат деятельности организации. Экономическая эффективность является результатом, который можно получить, соизмерив показатели доходности производства и общих затрат. На современном этапе основной экономической политики предприятия является повышение эффективности и качества работы взаимосвязанных элементов. С развитием рыночных отношений у предприятий различных форм собственности повышается самостоятельность в выработке управленческих решений по вопросу обеспечения эффективности их деятельности. Степень правильности этих решений зависит от разнообразных факторов, находящихся во взаимодействии, как между собой, так и с конечными результатами организации. Повышение эффективности производственной деятельности предприятия – одна из центральных проблем экономики, что подтверждает актуальность выбранной темы исследования. В исследованиях отечественных и зарубежных ученых особое внимание уделяется повышению экономической эффективности промышленных предприятий.

Информационной базой для анализа экономического состояния предприятия является бухгалтерская отчетность, в которой представлены единые системы показателей, характеризующие финансовое положение организации за определенный период.

Актуальность данной тематики в настоящее время подтверждена трудами И. Шумпетер, Кондратьев, Х., Хаттори Тошио, У. Баумол, Я. Ван, Дейн Х. Строгое, Бен, К. Фриман, А., Кляйнкнехт, Джон. Кларк, Л. Суте, К. Дэвис, Э. Менсфилд, А. Ромео, П. Солоу, Ф. Хайек, Дж. Фон Нейман, П. Ф. Харрод. Теоретической и методологической основой исследования являются теоретические разработки известных российских и зарубежных экономистов, таких как С.П. Аукуционек, Д.И. Даугавет, П.С. Завьялов, Р.Капелюшников,

Г.Б. Клейнер, В.П. Крючков, А.Н. Литвиненко, М.М. Максимов, А.К. Петелин И.С. Семенов, И.П. Соколова, И.В. Седов, В.Л. Тамбовцев, В.А. Свандер, А.Е. Шаститко, А.Е. Якуничев и другие выдающиеся ученые и практики.

Для более детального изучения в работе непосредственно использованы Федеральные законы, Положения о бухгалтерском учете и другие нормативно-правовые акты.

В качестве объекта исследования выступает – ООО «БотекWellness», функционирующее в физкультурно-оздоровительной деятельности.

Предметом выпускной квалификационной работы являются показатели финансово хозяйственной деятельности и факторы, влияющие на уровень исследуемого предприятия, а также отражение темы в школьной программе для старших классов.

Экономической целью выпускной квалификационной работы является анализ эффективности деятельности исследуемого предприятия и выявление резервов ее повышения.

Педагогической целью выпускной квалификационной работы является углубление знаний и навыков учеников в области экономической эффективности предприятия, путем разработки внеурочного мероприятия.

Для того чтобы достигнуть поставленных целей были поставлены и решены следующие задачи:

1. изучить теоретические аспекты анализа эффективности деятельности предприятия;
2. проанализировать деятельность ООО «БотекWellness» провести анализ показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
3. разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия;
4. провести оценку эффективности предложенных мероприятий;
5. рассмотреть роль и актуальность данной темы для школьников старших классов;

б. разработать план-конспект урока.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и выводов по ним, заключения, списка использованной литературы, 17 таблиц, 10 рисунков и приложения.

В первой главе рассматриваются такие вопросы, как: сущность, виды и понятия экономической эффективности предприятия, оценка экономической эффективности предприятия и пути повышения эффективности деятельности организации.

Во второй главе изучается общая характеристика организации, проводится анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также анализ продаж организации. Также в данной главе разрабатывается перечень мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия.

В третьей главе рассматривается учебная программа, тематический план учебного заведения МБУ «Школы №90», объясняется значимость данной темы для старших школьников и экономических дисциплин в целом. Также, в ходе исследования, был разработан план-конспект урока на тему «Пути повышения экономической эффективности».

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

Практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты и предложенные мероприятия будут способствовать росту прибыли и повышению экономической эффективности его деятельности, а разработанные практические задания могут быть внедрены в образовательный процесс.

Глава 1 Теоретические основы экономической эффективности деятельности организации

1.1 Сущность, виды и понятия экономической эффективности предприятия

В рыночной экономике к числу главных понятий относится экономическая эффективность предприятия, благодаря которой организация достигает поставленных целей. В совокупности общее значение эффективности – это результат анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, которая складывается путем приобретённых результатов и начальных расходов на предприятие [17, с. 59].

Такие определения как «Экономическая эффективность» и «экономический эффект» относятся к наиболее важным пунктам в вопросах экономики предприятия. Данные понятия являются важными показателями результатов организации [11, с. 146].

Итак, экономическая эффективность – это соотношение затрат при производстве наименования и полученных результатов после выпуска продукции или услуги [11, с. 148].

Экономический эффект – это разность между результатами деятельности хозяйствующего субъекта и произведенными для их получения затратами на изменения условий деятельности.

Экономический эффект исчисляется по формуле:

$$\text{Э} = \text{P} - \text{З}, \quad (1.1)$$

где P – объем произведенной или реализованной продукции, объем прибыли;

З – текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) [12, с. 215].

Экономическая эффективность тесно связаны между собой с

экономическим эффектом, оба этих выражения во многом зависят от финансовых затрат и ресурсов.

Имеется несколько видов данной эффективности, при использовании которых должна расти рентабельность предприятия: экономическая эффективность, техническая эффективность и социальная эффективность.

Для достижения технической цели требуется выполнение количественных и качественных требований к производству и продукции.

Цель социальной эффективности – соотношение социального результата и результатов деятельности.

Экономическая эффективность является одной из стратегических целей для предприятия. Принимать решение в организации всегда необходимо таким образом, чтобы с помощью ограниченных ресурсов обеспечивать достижение экономических целей предприятия. Для определения показателей экономической эффективности следует разделять следующие понятия – результаты и затраты.

Результат – это полученный итог при использовании ресурсов, без которых предприятие не обеспечит себя стабильным протеканием производственного процесса. Показатели результата имеют несколько видов:

- качественные, которые показывают итоговый результат при повышении или улучшении благосостояния работников;
- количественные результаты выражают внутренний валовый продукт, национальный доход, прибыль, товарную и реализованную продукцию.

Затраты – это ресурсы, которые влияют на стоимость продукции или услуги и были использованы во время их изготовления [7, с. 667]. Затраты делятся на текущие и единовременные. К единовременным затратам относятся авансируемые разовые средства, при помощи которых было запущено предприятие. Данные затраты так же делятся на предпроизводственные затраты, которые требуются для проведения работ, при помощи которых разрабатываются научно-исследовательские и проектно-конструкторские

мероприятия для предприятия. Капитальные, необходимы для приобретения оборудования и строительных работ.

Экономическая эффективность деятельности предприятия определяется соотношением полученных результатов к затратам ресурсов или соотношению результата к ресурсам. [8, с. 247].

Сводный показатель эффективности исчисляется по формуле 1.1:

$$\text{Э} = P/Z, \quad (1.2)$$

где P – объем произведенной или реализованной продукции, объем прибыли;

Z – текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) [12, с. 215].

Так же, имеется общая и сравнительная экономическая эффективность, в которых общая – это анализ экономической эффективности предприятия в разные периоды экономики, сравнительная – это сопоставления технико-экономических показателей, которые служат для наиболее выгодного варианта, определения его технико-экономических преимуществ и прогрессивности по сравнению с другими возможными вариантами [15, с. 322].

Повышение экономической эффективности деятельности предприятия оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его доходность и устойчивый экономический рост [12, с. 212].

Каждый вид эффективности взаимосвязан с другими, все виды формируют одну интегральную эффективность деятельности предприятия.

1.2 Оценка эффективности деятельности организации.

Эффективность как экономическая категория характеризуется обширным перечнем показателей. Если в виде эффекта функционирования предприятия рассматривать объем производства или реализации продукции, или конечный

финансовый результат, можно сформировать различные группы показателей производственной и финансовой эффективности [19, с. 178].

Структура критериев эффективности и их смысловая нагрузка в условиях рыночной экономики изменилась. Так как основной целью функционирования предприятий является получение прибыли, то и критериями эффективности деятельности признано считать максимизацию прибыли на единицу затрат (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции [22, с. 178].

Соответственно, чтобы оценить эффективность функционирования деятельности предприятия за основу расчетов необходимо взять прибыль, получить которую ставят целью все коммерческие предприятия в современных рыночных условиях.

В более общем плане, как показатель экономической эффективность любого предприятия можно охарактеризовать соотношением результата и затрат [17, с. 52].

Все показатели экономической эффективности предприятия рассчитываются по модели, представленной формулой 1.2: [15, с. 6].

Если расчеты ведутся по первой формуле, отражающей соотношение результатов (выручка от реализации, прибыль от продаж, чистая прибыль и др.) и затрат (по видам ресурсов и в целом), полученные показатели должны стремиться к максимальным значениям. Если основа расчетов вторая формула, то ситуация обратная, значения данных показателей необходимо минимизировать.

Применение системы показателей экономической эффективности на практике предусматривает:

- стремление предприятий развиваться по интенсивному пути, то есть за счет развития качественного уровня производственного процесса, а также учет его в динамике;
- выявление внутривозможных резервов развития хозяйственной

деятельности предприятий, основой для которых является внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства [27, с. 82];

- создание целого комплекса мер и мероприятий повышения эффективности деятельности.

Показатели эффективности деятельности предприятия могут быть как абсолютные, так и относительные [27, с. 83]. Основным абсолютным показателем, как отмечалось нами выше, является прибыль.

В научной статье о разработке мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия М.А. Санович рассматривает прибыль, как показатель, включающий в себя все моменты от организации деятельности до завершения производственного цикла и учета прочих видов деятельности. Рассмотренная в данном ракурсе прибыль показывает, каков уровень использования оборотных и основных средств, трудовых ресурсов, технический уровень производства и конкурентоспособность продукции, которую производит предприятие. Стремление к получению прибыли не должно ограничиваться только фактом совершения сделки, а должно включать расчет объема прибыли, необходимого для дальнейшего развития производства, устойчивого финансового положения, а также закрепления позиций на рынках сбыта.

Для этого нужно определить все возможные источники получения прибыли на предприятии [13, с. 113]:

- монопольное положение любого предприятия на рынке той или иной продукции и (или) уникальность выпускаемой продукции;

- инновационная деятельность любого предприятия, которая обеспечивает обновление выпускаемой им продукции, поддержание высочайшего уровня ее конкурентоспособности;

- правильная политика маркетинга, которая обеспечивает формирование производственной программы предприятия и устанавливает

цены на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;

– оптимальное использование трудовых материальных и финансовых и информационных ресурсов предприятия, обеспечивающее снижение себестоимости продукции и возможность роста объема производства. Существует несколько видов прибыли организации, находящие отражение в основной из форм годовой отчетности предприятия – «Отчет о финансовых результатах» [24, с. 211]. Схема формирования чистой прибыли представлена на рисунке 1.

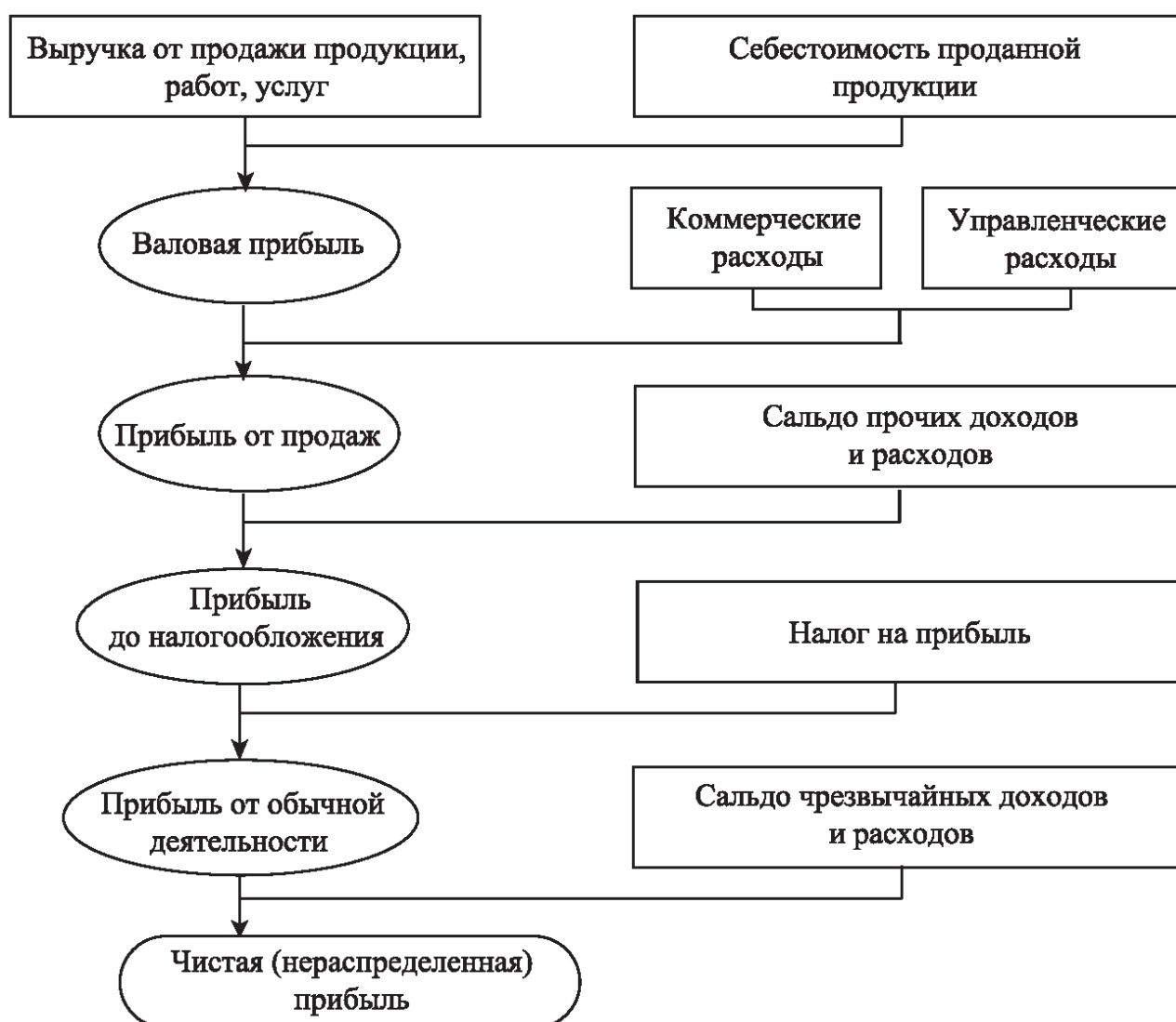


Рисунок 1 – Схема формирования чистой прибыли.

Валовая прибыль – это сумма убытка или прибыли предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (оказанных услуг, выполненных

работ), без учета управленческих и коммерческих (на реализацию) расходов. Валовая прибыль является абсолютным показателем эффективности производства, а также применяется при расчете относительных показателей [14, с. 23].

Прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а также косвенных налогов и сборов) минус полная себестоимость продукции, то есть затраты на производство и реализацию [13, с. 109].

Прибыль до налогообложения (или балансовая, бухгалтерская прибыль) отражается в отчете о финансовых результатах и является финансовым результатом по всем видам деятельности (основной, инвестиционной, финансовой) предприятия. Рассчитывается путем учета всех хозяйственных операций и движений по счетам.

Бухгалтерская прибыль является показателем эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия [13, с. 109].

Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы.

В заключении определяется чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды и т. д.).

Это не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень детализации.

Виды прибыли, как отмечалось выше – это абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия. Однако для ряда внутренних и

внешних пользователей эти абсолютные величины важны [10, с.74]. К примеру, руководству предприятия данный анализ поможет выявить перспективы дальнейшего развития предприятия, поскольку важнейшим источником финансирования в этих целях является прибыль.

Абсолютная величина прибыли в дальнейшем становится основой расчета относительных показателей: рентабельность продаж; рентабельность активов; рентабельность основного капитала; рентабельность собственного капитала; средняя норма рентабельности.

Рентабельность продаж («profit margin») определяется по формуле 1.3 [18, с. 45].

$$P_{\text{пр}} = \Pi_{\text{отч}} / V_{\text{отч}} * 100\%, \quad (1.3)$$

где $\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль за отчетный период (год);

$V_{\text{отч}}$ – объем продаж за отчетный период (год).

В данном показателе в числителе могут участвовать такие виды прибыли как валовая или чистая прибыль. Если рентабельность продаж получилась 10%, это свидетельствует о том, что на 1 рубль реализованной продукции приходится 10 коп. прибыли.

Повышение коэффициента означает или рост цен при неизменных издержках производства, или снижение издержек производства при сохранении прежних цен [13, с. 99]. Снижение показателя рентабельности связано со спадом цен, при постоянной сумме издержек или росте полной себестоимости продукции при постоянных ценах. Уменьшение показателя при учете прочих условий свидетельствует также о спаде спроса на продукцию предприятия.

Рентабельность активов («total assets return») определяется по формуле 1.4 [18, с. 45].

$$P_{\text{акт}} = \Pi_{\text{отч}} / A_{\text{отч}} * 100\%, \quad (1.4)$$

где $P_{\text{акт}}$ – рентабельность активов;

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

Аотч – активы (итог баланса) на конец отчетного периода.

Рентабельность активов отражает эффективность использования, вложенного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Полученное значение, например, 12% говорит, что на 1 руб. имущества предприятия приходится 12 коп. прибыли. Снижение уровня рентабельности активов у конкурентов, говорит о низком спросе на их продукцию или же о перевложении капитала в активы.

Рентабельность основного капитала («fixed assets return») определяется по формуле 1.5 [20, с. 49].

$$P_{\text{осн.к}} = \Pi_{\text{отч}} / O_{\text{к}} * 100\%, \quad (1.5)$$

где $P_{\text{осн.к}}$ – рентабельность основного капитала;

$\Pi_{\text{отч}}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$O_{\text{к}}$ – основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Данный показатель свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия. Если предыдущий показатель в динамике показывает рост, а рентабельность основных средств снижается, то возможно растет оборотный капитал предприятия, происходит затоваривание продукции (темпы роста производства меньше темпов роста объемов реализации), увеличивается дебиторская задолженность (покупатели и заказчики все больше продукции приобретают с отсрочкой платежа), появляются свободные денежные средства на счетах. Для этого необходимо проводить структурный анализ оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала («return on equity») свидетельствует об эффективности использования той части капитала, которая инвестирована в фирму за счет собственных источников финансирования, и рассчитывается по формуле 1.6 [21, с. 18].

$$P_{\text{с.к}} = \Pi_{\text{отч}} / O_{\text{к}} * 100\%, \quad (1.6)$$

где $P_{\text{с.к}}$ – рентабельность собственного капитала;

Потч – прибыль (чистая) за отчетный период;

Ск – собственный капитал (балансовая стоимость) на конец отчетного периода.

Уровень котировки акций фирмы на биржах зависит от изменения этого показателя.

Показатель средней нормы рентабельности фирмы («rate of return») за определенный период времени рассчитывается по формуле 1.7 [20, с. 47].

$$P_{cp} = ((\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 \dots)/N) / ((A_1 + A_2 + A_3 \dots)/N) * 100\%, \quad (1.7)$$

где P_{cp} – средняя норма рентабельности;

Π_i – прибыль (чистая) за соответствующий год рассматриваемого периода;

A_i – балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого рассматриваемого периода;

N – число лет.

Эти показатели дополняет отношение объема продаж к оборотному капиталу («sales to current assets ratio»), называемое также коэффициентом оборачиваемости оборотных активов [38, с. 65]. Данный коэффициент отражает количество оборотов, совершенных капиталом за отчетный год. Он должен стремиться к максимуму, тем самым отражая степень активности предприятия и количество необходимых средств для осуществления текущей деятельности. Кроме того, на базе данного показателя можно рассчитать длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов показывает число оборотов этих запасов в течение года [55, с. 146]. Спад значений данного показателя в динамике в разрезе структуры материально-производственных запасов может свидетельствовать о неправильной политике складского хозяйства, в результате которой закупается больше сырья, чем необходимо для производства продукции, в результате чего предприятие несет дополнительные затраты на хранение. Рост объемов готовой продукции,

свидетельствует о том, что у предприятия слабая сбытовая политика, в результате чего и происходит затоваривание. Для этого более подробно проводится структурный и факторный виды анализа материально-производственных запасов.

Необходимо постоянно работать в направлении снижения затрат на производство и реализацию продукции. В результате плановых мероприятий в этом направлении возможно сокращение их сумм в объемах реализованной продукции, а значит и обеспечение роста прибыли в абсолютном выражении и положительной динамики относительных показателей эффективности деятельности предприятия (рентабельности).

Производительность труда, или соотношение объема реализованной продукции со среднесписочной численностью сотрудников показывает уровень организации труда на предприятии [17, с. 78]. Первоочередная задача любого предприятия – рост данного показателя в динамике, при этом акцент делается на рост объемов продаж не за счет роста численности персонала, а именно за счет производительности. Сравнение данного показателя возможно по элементам организационной структуры предприятия, а также при проведении межхозяйственного анализа.

Как отмечалось выше, сущность повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов [8, с. 134].

Данные результаты руководитель предприятия может увидеть и проанализировать согласно системе экономических показателей эффективности деятельности предприятия, которые представлены в таблице 1.

Группа показателей эффективности	Показатели	Формула расчета
----------------------------------	------------	-----------------

1	2	3
1 Обобщающие показатели	1.1 Темпы роста производства продукции	$Тр = ВП_{отч} / ВП_{баз}$
	1.2 Производство продукции на 1 руб Затрат	$ВП / С$
	1.3 Относительная экономия	
	1.3.1 основных производственных фондов	$\Delta = ОПФ_{отч} - ОПФ_{баз}$
	1.3.2 нормируемых оборотных средств	$\Delta = Об.ср._{отч} - Об.ср._{баз}$
	1.3.3 материальных затрат (без амортизации)	$\Delta = МЗ_{отч} - МЗ_{баз}$
	1.3.4 фонда оплаты труда	$\Delta = Фопл._{отч} - Фопл._{баз}$
	1.4 Рентабельность предприятия	$Рп = Б / (\text{среднее ОПФ} + \text{среднее ОА})$
	1.5 Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции	$\Delta = (С/ТП)_{отч} - (С/ТП)_{баз}$
2 Показатели эффективности использования труда	2.1 Темпы роста производительности труда	$Тр = Пр_{отч} / Пр_{баз}$
	2.2 Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда	$ВП = Ч * Пр$ $\Delta(Пр) = Ч_{отч} \cdot Пр_{отч} - Ч_{отч} \cdot Пр_{баз}$ $\Delta(Пр) / \Delta ВП$
	2.3 Экономия живого труда годового количества работников (по сравнению с условиями базисного года)	$\Delta = Пр_{отч} - Пр_{баз}$
	2.4 Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда	$Пр зп / Пр пр$
3 Показатели эффективности использования основных фондов	3.1 Фондоотдача	$ФО = В / ОПФ_{ср.}$
	3.2 Фондоемкость	$ФЕ = ОПФ_{ср.} / В$
	3.3 Фондовооруженность	$ФУ = ОПФ_{ср.} / Ч$

Таблица 1 – Система показателей экономической эффективности

4 Показатели использования оборотных средств	4.1 Материалоотдача	$МО = В / Об_{ср.}$
	4.2 Материалоемкость	$МЕ = Об_{ср.} / В$
	4.3 Производство товарной продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств	$ТП / Об_{ср.норм.}$
	4.4 Оборачиваемость мобильных средств	$Коб = В / Моб_{ср-ва}$
	4.5 Оборачиваемость материальных оборотных средств	$Коб = В / МОС$
	4.6 Оборачиваемость дебиторской Задолженности	$Коб = В / ДЗ$

Продолжение таблицы 1

1	2	3
---	---	---

	4.7 Период погашения дебиторской задолженности	$T = 360/\text{Коб.}$
	4.8 Материальные затраты (без амортизации) на 1 руб. товарной продукции	$MЗ/ТП$
	4.9 Расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении на 1 руб. товарной продукции	$MP \text{ по видам}/ТП$
5 Показатели эффективности новой техники	5.1 Рост производительности труда	$Tp = \text{Пр}_{отч}/\text{Пр}_{баз}$
	5.2. Снижение себестоимости продукции	$\Delta = C_{отч}-C_{баз}$
	5.3 Относительная экономия материальных ресурсов	$\Delta = MЗ_{отч}-MЗ_{баз}$
	5.4 Экономический эффект в результате внедрения новой техники	$\Theta = \Theta_{после}-\Theta_{до}$
6 Показатели эффективности капитальных вложений	6.1 Удельные капитальные вложения:	
	6.1.1 на единицу производственной мощности (по важнейшим видам)	$Уд \text{ к.в.} = \text{Кап.вл.}/\text{ОПФ}$
	6.1.2 на 1 руб. прироста продукции	$Уд \text{ к.в.} = \text{Кап.вл.}/\Delta ВП$
	6.2 Срок окупаемости капитальных вложений	$T = \text{Кап.вл.}/\text{Прибыль}$

При анализе показателей из таблицы 1, можно оценить экономическую эффективность деятельности предприятия. После проведения анализа, будет понятно, что требуется организации для повышения ее экономической эффективности.

Повышение показателей эффективности деятельности предприятия в значительной степени также зависит от оптимального выбора сырья и материалов для производства собственной продукции. Однако, не стоит забывать и про человеческий фактор, который является ведущим ресурсом с точки зрения повышения эффективности деятельности компании.

Таким образом, показатели эффективности деятельности предприятия позволяют оценить организацию и программу реализации деятельности предприятия, как в абсолютном, так и относительном выражении. А также произвести сравнение во времени и с другими хозяйствующими субъектами с целью выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности организации.

Для роста результата и снижения затрат необходимы определенные пути повышения экономической эффективности, при помощи которых в итоге мы получим увеличение результата на единицу потраченных ресурсов. Данные мероприятия для повышения экономической эффективности организации разработаны для получения:

- наибольшего результата при неизменных затратах ресурсов;
- того же результата при уменьшении затрат на ресурсы;
- достижения высокого темпа роста результата по сравнению с темпом роста ресурсных затрат;
- обеспечить рост результата при одновременном снижении затрат.

Таким образом, существует два пути повышения экономической эффективности производства:

- обеспечение роста конечного результата производства
- прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг);
- обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг) [12, с. 222].

Реализация путей повышения экономической эффективности деятельности предприятия связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Экономия же ресурсов, повышение экономической эффективности их использования определяются следующими группами факторов:

- научно-техническими факторами: научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, реструктуризация и т. д.;
- организационно-экономическими факторами: современная отраслевая

структура экономики, организованная на основе приоритетного развития наукоемких, импортозамещающих, экспортно-ориентированных отраслей и производств; эффективная специализация и кооперирование сил, система совершенствования организации производства, труда и управления производственно-хозяйственной деятельностью, научно обоснованное 33 планирование и экономическое стимулирование экономии затрат;

– социально-психологическими факторами: образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления, морально-психологический климат в трудовых коллективах, гуманизация производства;

– внешнеэкономическими факторами: уровень развития международного разделения и кооперации труда, взаимовыгодное сотрудничество стран, развитие внешней торговли и повышение ее эффективности;

– финансовыми факторами: улучшение структуры и экономическое обоснование наилучших вариантов финансирования инноваций и инвестиций, совершенствование налоговой, кредитной, ценовой, структурной политики государства [12, с. 223-225].

В зависимости от уровня проявления факторов основные пути повышения экономической эффективности подразделяются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные.

К народнохозяйственным путям относятся: разгосударствление, приватизация и реструктуризация предприятия, структурная перестройка национальной экономики по формам собственности, отраслям производства, размерам предприятия, формам общественной организации, создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата, формирование рациональной налоговой, бюджетно-кредитной, амортизационной, ценовой и социальной политики.

Отраслевые пути повышения эффективности включают: развитие научных прикладных исследований, имеющих отраслевое значение; разработку

и внедрение в производство инноваций; совершенствование управления производством в отрасли, повышение уровня отраслевой специализации и кооперирования, унификации и стандартизации.

Внутрипроизводственные пути охватывают мероприятия, которые реализуются внутри самого предприятия. Пути повышения эффективности производства отражаются в плане экономического и социального развития предприятия и включают внедрение инноваций, улучшение качества продукции (работ, услуг), механизацию и автоматизацию производственных процессов, модернизацию и замену устаревшего оборудования, улучшение использования основных производственных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии и др. [12, с. 225-226].

Все многообразие организационно-технических мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности, может быть дифференцировано в соответствии с их целевой направленностью на три группы:

1. Увеличение объемов производства и реализации продукции на основе повышения степени использования имеющегося оборудования по времени, роста интенсивной загрузки этого оборудования, увеличения производственной мощности.

2. Совершенствование действующих технологий, направленных на повышение степени использования исходного сырья, рост качества выпускаемой продукции, сокращение объемов загрязнения окружающей среды.

3. Рациональное использование отходов производства на основе реализации отходов на сторону для их применения на других предприятиях, организация производства продукции из отходов по месту их образования. Народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные пути повышения эффективности производства тесным образом связаны. Наибольший социально-экономический эффект достигается в том случае, если преобразования внутри предприятия соответствуют мерам его адаптации к изменениям внешней среды [12, с. 226].

Выводы по первой главе.

В рамках первой главы выпускной квалификационной работы мы рассмотрели сущность экономической эффективности для организации. Нами были определены ее виды, такие как: экономическая эффективность, техническая эффективность и социальная эффективность. Для определения показателей экономической эффективности следует разделять следующие понятия – результаты и затраты.

Каждый вид эффективности взаимосвязан с другими, все виды формируют одну интегральную эффективность деятельности предприятия, для распределения ресурсов на производстве.

Благодаря системе показателей экономической эффективности из таблицы 1, показатели эффективности деятельности предприятия позволяют оценить организацию и программу реализации деятельности предприятия, как в абсолютном, так и относительном выражении.

Для повышения экономической эффективности производства существует два пути:

- обеспечение роста конечного результата производства – прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг);
- обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг) [12, с. 222].

В зависимости от уровня проявления факторов основные пути повышения экономической эффективности подразделяются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные.

С помощью полученных данных из первой главы, мы можем рассчитать экономическую эффективность предприятия и предложить мероприятие для её повышения.

Глава 2 Характеристика деятельности организации ООО «Ботек Wellness».

2.1 Общая характеристика организации

Фитнес сеть «Ботек» начал свою работу в 2003 году. За время существования было открыто несколько клубов по Самарской области: три фитнес клуба на территории Самары, два фитнес клуба на территории Тольятти.

На территории сети фитнес клубов «Ботек» развиты самые популярные и новые виды фитнеса. На протяжении восемнадцати лет, сеть клубов занимает лидирующие места на рынке частных спортивных комплексов и тренажерных залов.

Каждый клуб сети БОТЕК располагает:

- доброжелательным и гостеприимным персоналом, готовым прийти оказать любое посильное содействие клиентам;
- специалистами в области в фитнес и wellness, обладающими высокой квалификацией;
- тренажерными залами, имеющими в наличии широкий спектр тренажеров от ведущих производителей со всего мира;
- разнообразными групповыми программами широчайшего функционального спектра;
- разнообразными wellness методиками для расслабления после тренировочных мероприятий: водные аттракционы, бани, сауны.

Первый клуб, появившийся в сети «Ботек» располагался в городе Самара по адресу ул. Димитрова д.52б, в котором были расположены следующие направления: тренажерный зал, залы сайкла, групповых программ, восточных единоборств, финские сауны, фитнес-бар и детскую комнату. В 2009 году была проведена реконструкция клуба, что повлияло на расширение центра и позволило открыть дополнительное направление - бассейн и сауну.

В 2010 году в Самаре сеть расширилась на еще один фитнес клуб с направлением «Велнес», в котором главным центром внимания стал термальный комплекс с финскими саунами, банями, хамамом, бассейном длиной 25 метров и джакузи. Площадь клуба составляла 2400 кв.м.

В 2013 году фитнес сеть «Ботек» ввела в эксплуатацию два клуба «Ботек – Велнес» и «Ботек – Фитнес» в городе Тольятти.

В марте был запущен самый большой фитнес клуб - «Ботек – Велнес Тольятти» по адресу ул. Революционная д.13. Для посещения клиентов были открыты залы групповых программ, уникальный зал, оборудованный многофункциональной системой «Queenax», тренажерный зал 1000 кв.м. В июле 2014 г. клуб «Ботек – Велнес Тольятти» был запущен полностью, включая термальный комплекс 2000 кв. м. На сегодняшний день это самый посещаемый фитнес-клуб в городе Тольятти, который располагается в собственном 3-х этажном здании с атриумом и эксплуатируемой крышей общей площадью 7000 кв. м. На первом этаже клуба размещены рецепция клуба, детский клуб, «ЛетоКафе», Салон красоты, а также вспомогательные помещения: раздевалки, гардероб, офисные помещения.

Второй этаж клуба – это термальный комплекс, в котором располагаются бани и сауны мировых традиций, купель с проточной водой, бассейн с гидро - и аэро - массажем, термальное джакузи, плавательный бассейн 25 м, фито - бар, ледяной фонтан, а также комфортабельная зона отдыха с шезлонгами.

Третий этаж клуба — это фитнес-зона. Здесь располагаются 2 зала для групповых программ, зал функционального тренинга с уникальным комплексом «Queenax», тренажерный зал общей площадью 1000 кв.м. оборудованный тренажерами марки KRAFT, MATRIX, TUFFSTUFF, зал для единоборств и студией персонального тренинга. Клуб работает ежедневно с 7.00 до 23.00 в рабочие дни и с 8.00 до 22.00 в выходные и праздничные дни.

По сравнению с конкурентами, неоспоримым преимуществом для клиента является наличие в клубе термального комплекса, который входит в стоимость единой клубной карты. Этот факт позволяет расширить зону

маркетингового влияния клуба, рассматривая как потенциальных клиентов жителей не только Автозаводского, но Центрального и Комсомольского районов. Размер клуба и просторы помещений «Ботек – Велнес Тольятти», предназначенных для тренировочного процесса, профессионализм и постоянное повышение квалификации тренерского состава так же являются значимым аргументом при выборе фитнес - клуба. Кроме того, клуб располагает уникальным комплексом, который позволяет проводить современные групповые программы как «Йога в гамаках», «Pole Dance», Functionaltrening с использованием оборудования cross core. Эти направления являются новыми для Тольятти, но уже завоевали популярность в России. Зал 28 системы «Queenax» является уникальным не только для Тольятти, но и для всего Поволжья. «Ботек-Велнес Тольятти» входит в фитнес-сеть «Ботек», что так же повышает статус клуба в глазах потребителя.

В октябре 2013 г. запущен в эксплуатацию клуб «Ботек – Фитнес» площадью 1600 кв.м. в помещении ранее занимаемым клубом «Мир Фитнеса». В результате реконструкции в клубе появился термальный комплекс с бассейном и саунами.

Полное наименование клуба: ООО «Ботек-Велнес Тольятти»

ИНН: 6321296865

Вид деятельности (по ОКВЭД): 96.04 - Деятельность физкультурно-оздоровительная.

Тип собственности - частная собственность. Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность в соответствии с ГК РФ.

Организационно-правовая форма: 19000 - Прочие юридические лица, являющиеся коммерческими организациями.

Деятельность предприятия осуществляется под руководством директора Авдеева П.В. Место нахождения ООО «Ботек-Велнес Тольятти»: Самарская область, город Тольятти, улица Революционная, дом 13.

Вид деятельности (по ОКВЭД): 96.04 - Деятельность физкультурно-

оздоровительная.

На данный момент численность сотрудников в организации составляет 35 человек. Организационная структура представлена на рисунке 2.

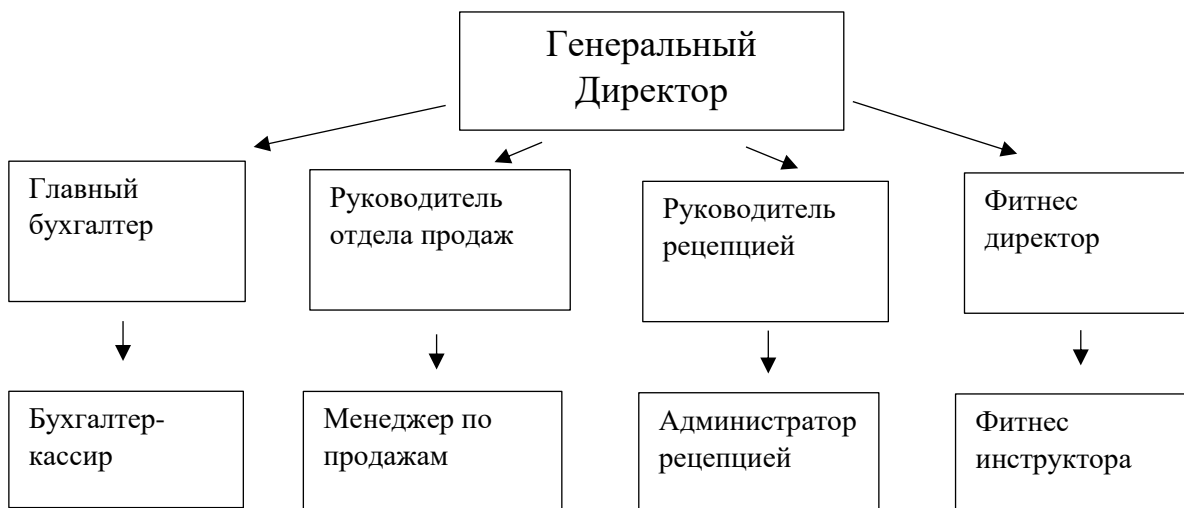


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Ботек Велнес»

Из рисунка 2 можно сделать следующий вывод: в фитнес клубе наблюдается линейная организационная структура, которая представляет собой цепь с принятием решений сверху вниз. Данная структура отлично подходит предприятию, так как является наиболее простой для управления маленьких организаций, но достаточно эффективна и быстра в принятии решений.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации

Для оценки эффективности деятельности требуется проанализировать основные экономические показатели, которые представлены в таблице 2. (Приложение А)

Таблица 2 - Анализ основных экономических показателей ООО «Ботек Велнес» 2019-2021 гг, тыс. руб.

Наименование показателя	2019 г тыс. руб.	2020 г тыс. руб.	2021 г тыс. руб.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение		Темп прироста +/-	
				2020 к 2019	2021 к 2020	2020 к 2019	2021 к 2020	2020 к 2019	2021 к 2020
Выручка	54 732	27 176	32 107	-27 556	4 931	49,6	118,1	-50,3	18,1

Продолжение таблицы 2

Себестоимость продаж	319	203	4	-116	-199	63,6	1,9	-36,4	-98
Валовая прибыль (убыток)	54 413	26 973	32 103	-27440	5 130	49,5	119,1	-50,4	19
Управленческие расходы	38 580	27 191	28 996	-11389	1 805	70,4	106,7	-29,5	0,6
Прибыль (убыток) от продаж	15 833	218	3107	-15615	2 889	1,4	1425,2	-98,6	1325,2
Проценты к получению	3 246	1399	693	-1 847	-706	43,1	49,5	-56,9	-50,4
Проценты к уплате	2316	432	11	-1 884	-421	18,7	2,5	-81,3	-97,4
Прочие доходы	1 141	2747	5834	1 606	3 087	240,8	212,3	140,7	112,3
Прочие расходы	5 567	1985	1364	-3 582	-621	35,7	68,7	-64,3	-31,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	12 337	1511	8259	-10826	6 748	12,2	546,6	-87,7	446,6
Налог на прибыль	1 548	802	996	-746	194	51,9	124,2	-48,1	24,1
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	1 548	802	996	-746	194	51,9	124,2	-48,1	24,1
Прочее	149	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	10 640	709	7263	-9 931	6 554	6,7	1024,4	-93,3	9224,4
Численность работающих	35	39	34	4	-5	111,4	87,2	11,4	-12,8
Выработка на одного работающего	1563,7	696,8	944,3	866,9	247,5	44,6	135,5	-0,6	0,4
Затраты на рубль реализации	0,71	1	0,9	0,29	-0,1	1,4	0,9	40,8	-10
Рентабельность производства	33,4	3,5	1815,8	-29,9	1812,3	10,5	51988,3	-89,5	51888,3
Рентабельность реализации или продаж	28,9	0,8	9,7	-28,1	8,9	2,8	1206,3	-97,2	1106,3
Рентабельность собственного капитала (СК) по балансу	14	0,9	8,7	-13,1	7,8	6,4	966,6	-93,6	866,6

Рент-ть суммарной величины капитала по балансу	12,5	0,8	7,8	-11,7	7	6,4	975	-93,6	875
--	------	-----	-----	-------	---	-----	-----	-------	-----

Проведем исследование деятельности ООО «БотекWellness», и ее сложившегося финансово-экономического положения. Хронологические границы нашего анализа будут включать периоды с 2019 г. по 2021 г.

Из данных, представленных в таблице 2 мы видим, что в 2021 году, выручка стала значительно ниже в сравнении с 2019 годом что позволяет сделать вывод: показатели из таблицы имеют неоднородную динамику. С 2019 года по 2020 год выручка уменьшилась на 27 556 тыс. руб, но с 2020 года по 2021 немного увеличилась на 4931 тыс. руб.

Однако с прибылью за прошедшие 3 года дела обстоят иначе, например, с 2019 года на 2020 год прибыль упала на -10826 тыс. руб., после чего в 2021 году вновь возросла на 6748 тыс. руб.

На рисунке 3 наглядно представлено изменение выручки и прибыли ООО «Ботек – Велнес Тольятти» в течение всего анализируемого периода.

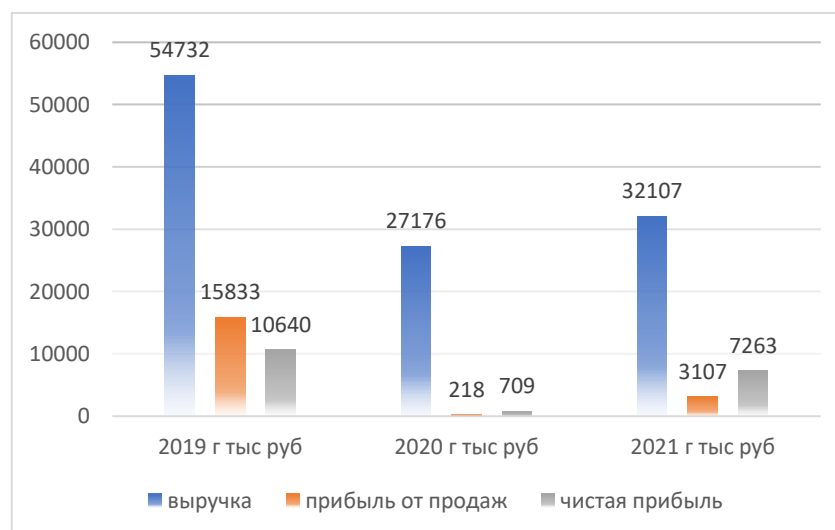


Рисунок 3 - Динамика изменения выручки и прибыли за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Для характеристики эффективности организации, требуются показатели прибыли и рентабельности, рассмотрим их на рисунке 4.

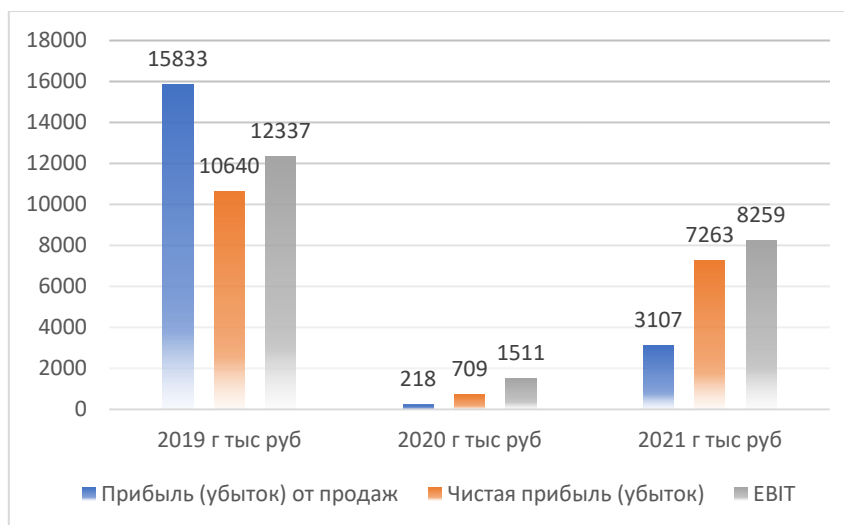


Рисунок 4 – Динамика изменения прибыли за 2019-2021 гг, тыс. руб.

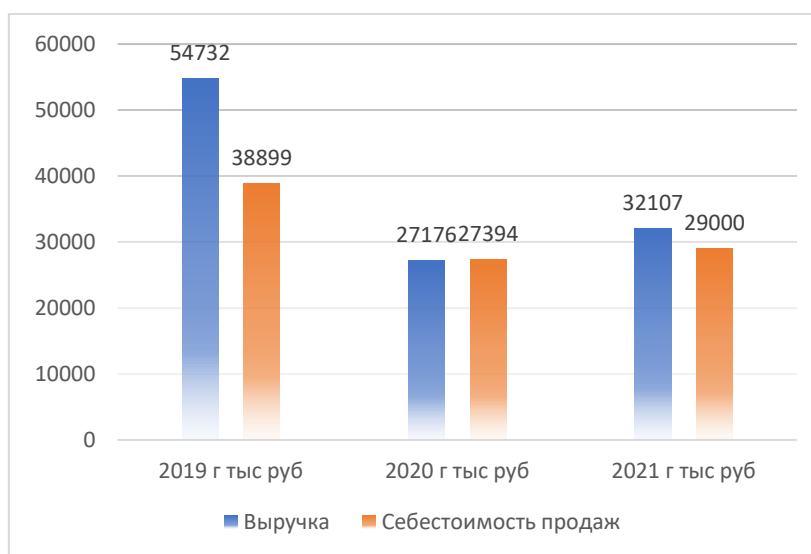


Рисунок 5 - Динамика изменения выручки и себестоимости за 2019-2021 гг, тыс. руб.

При анализе финансовой деятельности организации требуется анализ структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса, что позволяет нам проследить динамику за анализируемый период, данные представлены в таблице 3. Источник информации: «Бухгалтерский баланс», представленный в приложении Б.

Таблица 3 - Анализ динамики активов ООО «Ботек Велнес» 2019-2021 гг, тыс. руб.

Наименование показателя	2019 г тыс. руб.	2020 г тыс. руб.	2021 г тыс. руб.	отклонения	
				2020 к 2019	2021 к 2020
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	0	0	0	0	0
Основные средства	0	9	0	9	0
Финансовые вложения	0	0	0	0	0
Итого по разделу I	0	9	0	9	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	98	38	109	-60	71
Дебиторская задолженность	4730	5677	7181	947	1504
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	75341	77507	79488	2166	1981
Денежные средства и денежные эквиваленты	4855	5487	7236	632	1749
Прочие оборотные активы	31	0	0	-31	0
Итого по разделу II	85055	88709	94014	3654	5305
БАЛАНС	85055	88718	94014	3663	5305

По результатам видно, что сумма внеоборотных активов держится на 0. В 2020 году отклонение от 2019 года составляет 9 тыс. рублей.

Сумма оборотных активов незначительно повышается. По сравнению с 2020 годом, в 2021 году сумма оборотных активов составила 94 014 тыс. руб., что на 5 305 тыс. рублей больше предыдущего года, а разница между 2019 и 2020 годом составляет 3 663 тыс. рублей. Здесь мы также видим увеличение активов. У прочих оборотных активов также произошло снижение на 31 тыс. руб.

Таблица 4 - Анализ динамики пассивов ООО «Ботек Велнес» 2019-2021 гг, тыс. руб.

Наименование показателя	2019 г тыс. руб.	2020 г тыс. руб.	2021 г тыс. руб.	отклонения	
				5	6
1	2	3	4	5	6
Собственный капитал, в том числе:	75959	76554	83817	595	7263
Уставный капитал	10	10	10	0	0
Нераспределенная прибыль	75949	76544	83807	595	7263

(непокрытый убыток)					
Долгосрочные обязательства, в том числе:				0	0
Заемные средства	42881	4333	100	-38548	-4233
Краткосрочные обязательства, в том числе:					

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6
Заемные средства	0	10	0	0	0
Кредиторская задолженность	4910	7821	10097	2911	2276
БАЛАНС	85055	88718	94014	3663	5296

Собственный капитал повысился на 7263 тыс. руб., что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Произошло это за счет увеличения нераспределенной прибыли на 7263 тыс. руб.

Величина кредиторской задолженности за период 2020 – 2021 года выросла на 2276 тыс. руб. Следует также отметить, что за отчетный период предприятия имеет кредиторскую задолженность больше дебиторской.

Таблица 5 - Структура финансовых результатов ООО «Ботек Велнес» за 2019-2021 гг, тыс. руб.

Наименование показателя	Значение показателя						Отклонения % (+, -)	
	2019 г, тыс. руб	2019 %	2020 г, тыс. руб	2020%	2021 г, тыс. руб	2021 %	2019/2020	2020/2021
1. Выручка	54732	100%	27176	100%	32107	100%	0%	0%
2. Себестоимость	319	1%	203	1%	4	1%	0%	0%
3. Валовая прибыль (убыток)	54413	99%	26973	99%	32103	99%	0%	0%
4. Управленческие расходы	38580	70%	27191	100%	28996	90%	30%	-10%
3. Прибыль (убыток) от продаж	15833	29%	218	1%	3107	10%	-28%	9%
4. Прочие расходы, кроме процентов к уплате	5567	10%	1985	7%	1364	4%	-3%	-3%
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)	12337	22%	1511	5%	8259	26%	-17%	21%
6. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	548	1%	802	3%	996	3%	2%	0%
7. Чистая прибыль	10640	2%	709	3%	7263	23%	1%	20%

(убыток)									
----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Значимость финансовых результатов может быть оценена по показателям рентабельности. Рассмотрим, как динамика изменения финансовых результатов отразилась на уровне основных показателей рентабельности, которые представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели рентабельности ООО «БотекWellness» 2019-2021 гг, тыс. руб.

Наименование показателя	2019 г тыс руб	2020 г тыс руб	2021 г тыс руб	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение		Темп прироста +/-	
				2019/2020	2020/2021	2019/2020	2020/2021	2019/2020	2020/2021
1.Рент-ть производства	33,4	3,5	1815,8	1815,8	-29,9	1812,3	10,5	51988,3	-89,5
2.Рент-ть реализации или продаж	28,9	0,8	9,7	-28,1	8,9	8,9	2,8	1206,3	-97,2
3.Рент-ть собственного капитала (СК) по балансу	14	0,9	8,7	-13,1	7,8	6,4	966,6	-93,6	1106,3
4.Рент-ть суммарной величины капитала по балансу	12,5	0,8	7,8	-11,7	7	6,4	975	-93,6	875

Исходя из таблицы 6, мы можем наблюдать изменения показателей рентабельности, где произошли критические снижения рентабельности продаж на -28,1 единицу, что отрицательно влияет на значение всех показателей рентабельности в 2020 году относительно 2019 года, в связи с закрытием клуба из-за эпидемиологической ситуации в стране.

2.3 Анализ продаж организации

В фитнес клубе «Ботек Wellness» в городе Тольятти на 2021 год имелись несколько видов доходов от продаж. Это продажа клубных карт, продажа дополнительных услуг, и выручка от бара в термальном комплексе.

Проанализируем данные о стоимости и наименования предоставляемых услуг, которые представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Наименования услуг ООО «Ботек Wellness» за 2021 гг.

Наименование	Стоимость
Виды клубных карт	
Дневная карта	7900 руб.
Безлимитная карта	9900 руб.
Молодежная карта (6 месяцев)	5500 руб.
Детская карта	5000 руб.
Карта 65+	6000 руб.
Виды дополнительных услуг	Стоимость
Плавание с тренером	700 руб.
Разовый абонемент	700 руб.
Разовое занятие с тренером в зале	900 руб.
Клип карта на плавание	5000 руб.
Клип карта на занятие с тренером в зале	8000 руб.
Летняя веранда	100 руб.
Аквааэробика	400 руб.
Йога в гамаках	1000 руб.
Наименования продукции	Стоимость
Чай 600 мл	130 руб.
Чай 300 мл	60 руб.
Кофе	100 руб.
Шоколад	40 руб.
Вода	50 руб.

Таблица 8 - Анализ продаж за 2019-2021 гг в тыс. руб.

Вид продаж	2019 год	2020 год	2021 год	Отклонения	
				2019 к 2020	2020 к 2021
Клубные карты	41400	24430	20000	-16970	-4430

Дополнительные услуги	10800	4797	5016	-6003	-2160000
Выручка термального комплекса	2531	2880	2160	349	-720
Итого:	54732	32107	27176	-22625	-4931

На рисунках ниже представлены данные по видам продаж 2019-2021 гг



тыс. руб.

Рисунок 6 – Статистика продаж клубных карт 2019-2021 гг тыс. руб.

На рисунке 6 можно увидеть, что наибольший доход от продаж клубных карт пришелся на 2019 год, сумма продаж составляет 41 400 тыс. руб. что на 16 970 тыс. руб. больше, чем в 2020 году и на 21 400 тыс. руб. следующего года.

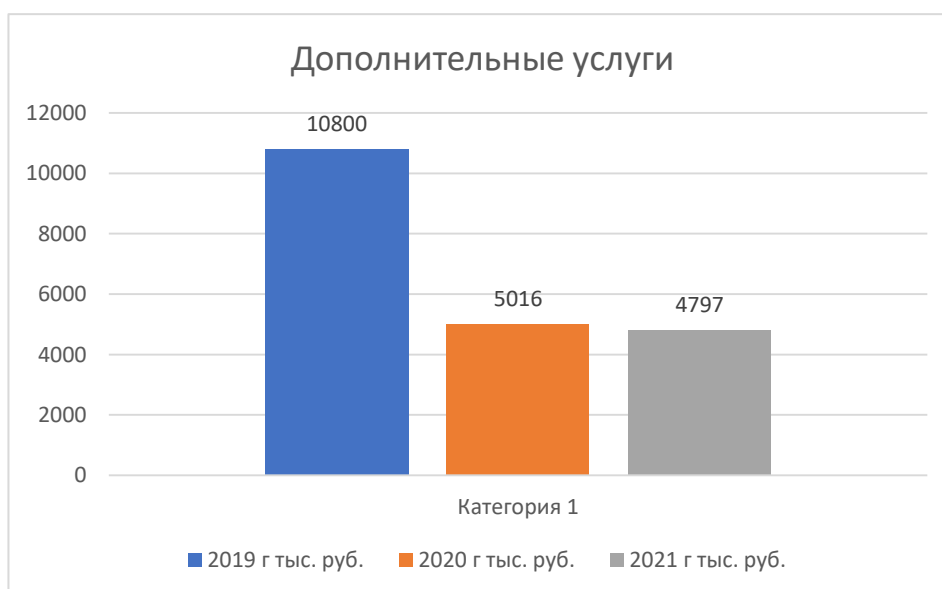
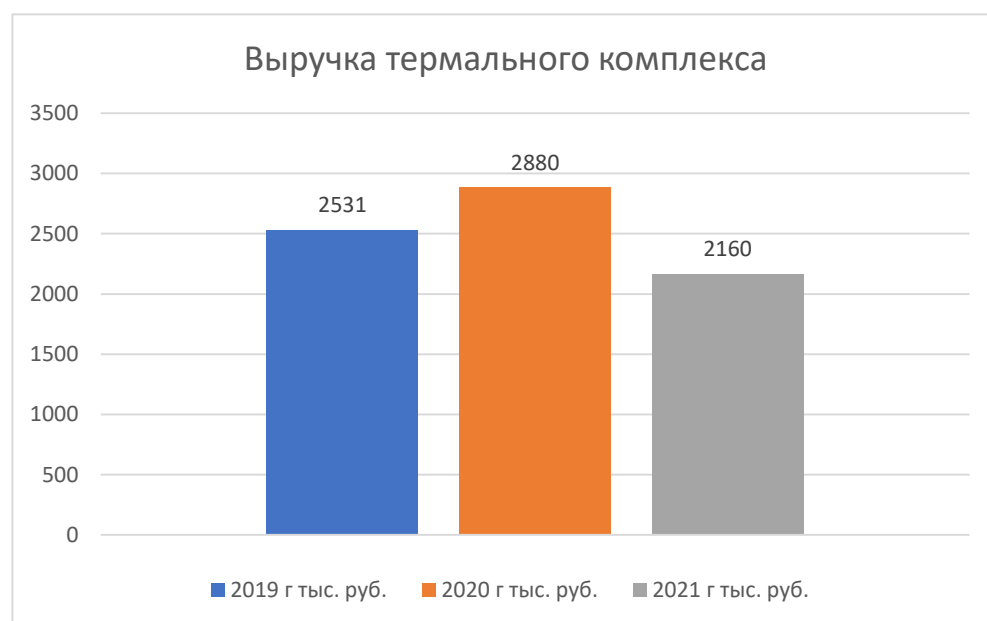


Рисунок 7 – Статистика продаж дополнительных услуг за 2019-2021 гг
тыс. руб.

Исходя из рисунка 7 можно увидеть, что наибольший доход от продаж дополнительных услуг пришелся на 2019 год, сумма продаж составляет 10 800 тыс. руб. что на 5 784 тыс. руб. больше, чем в 2020 году и на 6 003 тыс. руб



больше, чем в 2021 году.

Рисунок 8 – Статистика продаж термального комплекса 2019-2021 гг тыс.
руб.

Исходя из данных на рисунке 8 можно сделать следующий вывод: выручка термального комплекса остается практически неизменной.

На рисунке 9 мы можем наблюдать анализ продаж за 2019-2021 гг. Наибольший уровень прибыли от фитнеса клуба пришелся на 2019 год, сумма которой составляет 54 732 тыс. руб., что на 22 625 тыс. руб. больше следующего 2020 года. В 2020 году продажи клуба составили 32 107 тыс. руб. что на 4 931 тыс. руб. больше, чем прибыль за 2021 год.

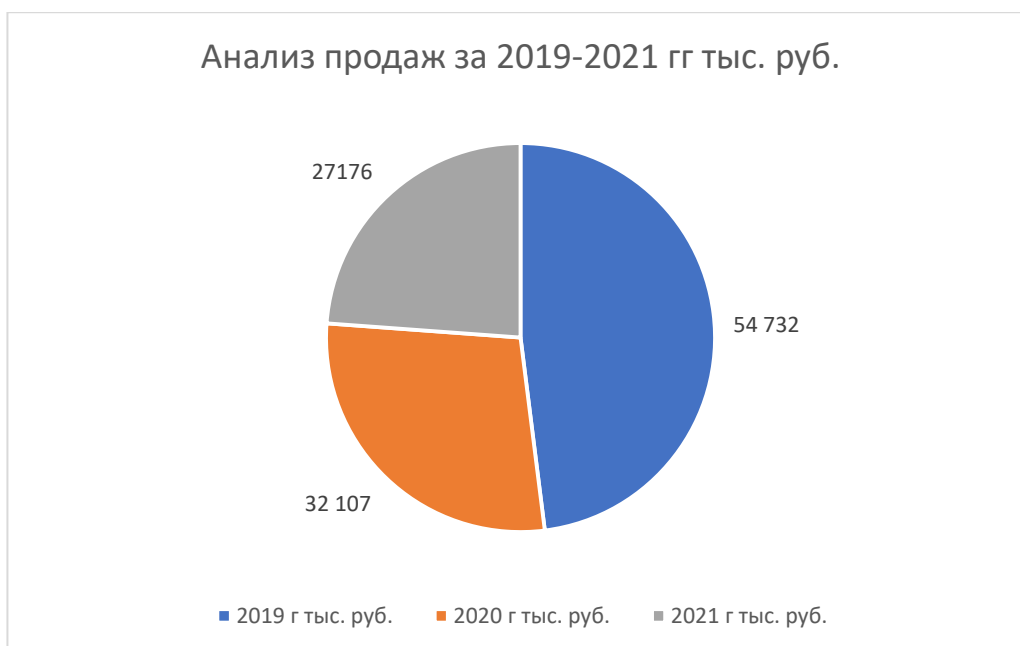


Рисунок 9 – Анализ продаж ООО «Ботек Велнес» за 2019-2021 гг, тыс. руб.

Проанализировав структуру бухгалтерского баланса, динамику изменения финансовых результатов деятельности ООО «Ботек Wellness», мы выявили ряд проблем, представленных в таблице 8.

Таблица 9 – Выявленные проблемы и решение деятельности ООО «Ботек Wellness»

№ п/п	Выявленные проблемы	Причины	Предлагаемые мероприятия	Предполагаемый результат
1	Снижение выручки	<ol style="list-style-type: none"> Ухудшение условий в здании клуба и уменьшения предоставляемых услуг. Закрытие клуба из-за эпидемиологической ситуации в стране 	Расширение перечня оказываемых услуг для получения дополнительного дохода	Увеличение дохода предприятия, рост прибыли, повышение экономической эффективности предприятия

Отрицательная динамика в 2019-2020 годах связана с потерей клиентов в связи с эпидемиологической обстановкой в стране, в следствии которой клуб приостановил свою деятельность с марта 2020 года по июнь 2020 года. После

закрытия клуба в 2021 году в здании ухудшились условия, что в совокупности привело к возвратам клубных карт.

2.4 Перечень мероприятий, направленных на увеличение выручки деятельности организации ООО «Ботек Wellness».

Основным направлением деятельности ООО «Ботек Wellness» является предоставление фитнес услуг. На данный момент клуб оснащен залом со спортивным снаряжением и термальным комплексом.

Для повышения экономической эффективности деятельности предприятия предлагается расширить спектр своих услуг: открыть новое направление отдыха в термальном комплексе - соляная комната, а также расширить меню бара в зоне релакса.

Проект по внедрению нового направления отдыха «Соляная Пещера» включает в себя открытие отдельной комнаты размером 18 кв м в термальном комплексе, в которой требуется проведение системы вентиляции с выходом на улицу, бетонный пол с водонепроницаемым покрытием, радиатор с поддержкой



температуры 18 С*. (Рисунок 10)

Рисунок 10 – Проект комнаты отдыха «Соляная пещера»

Максимальная выручка по продаже дополнительных услуг и продажам бара была достигнута в 2019 году, что составляет 10 800 тыс. руб. и 2 531 тыс. руб.

Предположим, что после внедрения новой услуги увеличится спрос на карты клуба, разовые посещения термального комплекса, что приведет к увеличению прибыли.

Для внедрения нового пакета услуг в первую очередь следует обратить внимание на:

- Требуемую сумму вложения для строительства и открытия услуги «Соляная пещера»;

- Чистую ежемесячную прибыль;

- Срок окупаемости вложений.

Сумма вложений, требуемая для открытия услуги:

- Затраты на покупку оборудования (галогенератор, световое оформление и т.д)

- Затраты на закупку первой партии товара;

- Затраты на строительство;

- Затраты на электроэнергию.

- Затраты на содержание оборудования.

В таблице 9 представлены затраты на строительство «Соляной пещеры» в которые входит стоимость ремонтных работ и оформление. Цена в таблице указана в рублях на 1 квадратный метр. Помещение для открытия соляной пещеры имеет площадь в размере 13 квадратных метрах. Данные затраты рассчитаны исходя из предоставленного помещения и среднерыночных расценок компании, занимающейся строительством соляных пещер на 2022 год – и составляют 530 тыс. рублей.

Таблица 10 - Затраты на строительство пещеры

Наименование	Цена в руб. на 1 кв. м.	Кол-во кв. м.	Стоимость в руб.
1	2	3	4
1.Стены. Галодизайн "Пещера"	4 000	37 кв. м.	148 000
2.Дорожка из соляной плитки с криволинейной облицовкой	20 000	7 кв. м.	140 000
3.Потолок. Галодизайн "Пещера"	5 000	13 кв. м.	65 000
4.Стены. Галодизайн зеркальный "Бесконечность"	5 000	11 кв. м.	55 000
5.Косметический ремонт зоны ресепшн	20 000	1 шт.	20 000
6.Фасадные работы, монтаж вывески	19 000	1 шт.	19 000
7.Монтаж галогенератора	18 000	1 кмпл.	18 000
8.Световое оформление	9 000	1 кмпл.	9 000
9.Акустическая подготовка помещения	4 500	1 кмпл.	4 500
10.Монтаж вентиляции	3 500	1 шт.	3 500
11.Прочее	48 000	до 10	48 000
Итого:			530 000

Помимо затрат на строительство предстоят также расходы на электроэнергию и содержание оборудования. Итог всех затрат приведен в таблице 11.

Таблица 11 - Сводная таблица затрат на проведение мероприятия

Наименование затрат	Сумма, руб., в мес.	Сумма, руб., в год.
1.Затраты на строительство	530000 руб.	530000 руб.
2.Затраты на электроэнергию	1880 руб.	22560 руб.

3. Затраты на содержание оборудования	5300 руб.	63600 руб.
Итого	537 180 руб.	616 160 руб.

Пункт номер 1 – затраты на строительство пещеры, представленные в таблице 9.

Пункт номер 2 - затраты на электроэнергию составляют 9.40 руб/кВт, в среднем потребление составит 200 кВт = 1880 рублей.

Пункт номер 3 — это затраты на содержание оборудования составляет 1% от всех затрат, и составит 5 300 рублей.

Итого единовременные затраты составляют 530 000 руб., 7 180 рублей в месяц и 616 160 руб. в год.

В результате внедрения новых услуг размер выручки составит 3600 тыс. руб. (таблица 12).

Таблица 12 – Расчет планируемой выручки от мероприятия

Наименование мероприятия	Цена за ед. руб.	Планируемое кол-во продаж шт. в день	Доход в день Руб.	Доход в год Руб.
Соляная пещера	500	20	10000	3600000
Итого			10000	3600000

В термальном комплексе фитнес клуба ежедневная проходимость 350 человек, из них в среднем половина пользуется услугами термального комплекса. Услугами соляной пещеры будет пользоваться ежедневно 20 человек, а это 10 000 рублей в день. Следовательно, ежемесячный доход с внедренных мероприятий составит 300 000 рублей, отсюда годовая выручка по услугам составит 3600000 рублей.

2.5 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

В данном параграфе рассчитана экономическая эффективность предложено мероприятия по внедрению новых услуг для ООО «БотекWellness».

– Соляная пещера

Проведем расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий в таблице 13.

Таблица 13 - Данные для расчета экономической эффективности после внедрения мероприятий

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое обозначение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятий	Тыс. Руб.	Op1	32 107
2.	Объем реализации после внедрения мероприятий	Тыс. Руб.	Op2=Op1+ΔB	58 872
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятий	Тыс. Руб.	ΔB	3 600
4.	Затраты на мероприятия	Тыс. Руб.	З	616,16

Экономическая эффективность рассчитывается как разница между приростом выручки от реализуемых мероприятий и затратами на мероприятия по формуле:

$$\text{Эф} = \Delta B - Z, \quad (3.1)$$

где Эф – годовой экономический эффект, руб.;

ΔB – прирост выручки (прибыли) за счет реализации мероприятия, руб.;

Z - затраты на мероприятие, руб.

$$\text{Эф} = \Delta B - Z = 3\,600\,000 \text{ руб.} - 616\,160 \text{ руб.} = 2\,983\,840 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости определяется делением суммы затрат, связанных с проведением мероприятий, на величину притока денежных средств. Срок окупаемости мероприятий определяется по формуле:

$$\text{Ток} = Z / \Delta B, \quad (3.2)$$

Где Z – затраты на мероприятие, руб.;

ΔB – прирост выручки за счет проведения мероприятия, руб.

$$\text{Ток} = 616\,160 \text{ руб.} / 3\,600\,000 \text{ руб.} = 0,17 \text{ года}$$

Данным расчетом подтверждается окупаемость мероприятия менее чем за 1 год от начала его реализации.

Таблица 14 - Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

Мероприятия	Затраты, тыс.руб	Доп. выручка, тыс.руб	Год. эффект, руб	Срок окупаемости мероприятий
Открытие дополнительного вида отдыха: Соляная пещера	616 160	3600	2983840	0,17

Вывод: таким образом, расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что затраты на их реализацию окупаются в течении 2 месяцев. Реализация данных мероприятий позволит клубу увеличить объём продаж клубных карт.

Рассчитаем прогнозные значения основных технико-экономических показателей хозяйственной деятельности клуба до и после внедрения мероприятий, как результат улучшения деятельности.

Таблица 15 - Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия до и после внедрения мероприятий в тыс. руб.

Наименование показателя	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения (±) абсолютные	Изменения отн., %
				(темпы прироста)
1	2	3	4 = 3-2	5=4:2 x 100
1.Выручка, тыс. руб.	32107	35707	3600	11,2
2.Численность работающих, чел.	35	35	-	-
3.Выработка на одного работающего, тыс. руб.	917,3	1020,2	102,9	11,2
4.Полная себестоимость, тыс.руб.	29000	29 616,16	616,16	2,1
5.Затраты на 1 рубль реализации, руб.	0,9	0,83	-0,10	-11,1
6.Прибыль от реализации, тыс.руб.	8627	8925	298,384	34,6
7.Прочие расходы	1364	1364	0,00	0,00
8.Чистая прибыль	7263	7561	298	4,1

Таким образом, все основные технико - экономические показатели деятельности предприятия (таблица 14) показывают положительную динамику.

Вывод по второй главе.

В данной главе мы изучили общую характеристику организации ООО «Ботек Wellness», который начал свою работу на территории города Тольятти в 2013 году. Провели анализ финансово-хозяйственной деятельности и анализ продаж организации, благодаря которым можно увидеть, что основной доход спортивного клуба формируется за счет продаж клубных карт и дополнительных услуг, а также выручки термального комплекса.

Проанализировав структуру бухгалтерского баланса, динамику изменения финансовых результатов деятельности ООО «Ботек Wellness», мы выявили ряд проблем: в связи с эпидемиологической обстановкой в стране клуб вынужден был приостановить свою деятельность с марта 2020 года по июнь 2020 года. После закрытия клуба ухудшилось состояние здания, в связи с этим проводились ремонтные работы, что приносило определенные неудобства и привело к снижению выручки в 2021 году, а в совокупности к потере постоянных клиентов.

Для увеличения выручки и привлечения новых клиентов предлагается расширить услуги клуба и открыть соляную пещеру.

Для реализации данного мероприятия необходимы единовременные затраты в размере 530 000 руб., и текущие затраты в размере 7 180 руб. в месяц и 616 160 руб. в год. Срок окупаемости предложенного мероприятия составляет 2 месяца и позволяет увеличить выручку организации на 2 983 840 руб.

Глава 3. Изучение темы «Пути повышения экономической эффективности» на примере ООО «Ботек Wellness» в старших классах

3.1. Актуальность изучение темы в курсе экономики старших классов

Экономика – это наука, которая на протяжении многих лет вызывает большой интерес у научной общественности. Она играет огромную роль в жизни общества и обеспечивает людей материальными условиями существования. Присутствует в каждом дне и каждом решении.

В России экономика не является обязательным общеобразовательным предметом, и в состав ЕГЭ она не входит. По своему усмотрению ее включают в программу отдельных колледжей, лицеев и даже обычных школ в профильных классах, в которых учеников готовят к поступлению на финансово-экономические специальности в вузах. Как правило, в школах не открывают отдельные вакансии для преподавателей экономики, и этот предмет читают педагоги смежных курсов. Изучение курса экономики в старших классах требуется для:

- формирования системы знаний об экономической сфере в жизни общества как пространстве, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства;
- формирования экономического мышления: умения принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов, оценивать и принимать ответственность за их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом;
- овладения навыками поиска актуальной экономической информации в различных источниках, включая Интернет;
- формирования навыков проектной деятельности: умения разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной

направленности на основе базовых экономических знаний и ценностных ориентиров;

– понимание места и роли России в современной мировой экономике;

Педагогу нужно ориентироваться на данные требования при составлении заданий учащимся, при разработке уроков и составлении методик для того, чтобы достичь основную цель – сформировать у учащихся предметные, коммуникативные, личностные компетенции в процессе изучения рыночных конкурентных структур.

Из вышесказанного мы можем сделать вывод, что изучение экономических дисциплин в старшей школе является актуальным и значимым для подрастающего поколения, что касается также темы повышения экономической эффективности.

К сожалению, большая часть населения России экономически не развито, что зачастую приводит к проблемам планирования бюджета, незнания основ предпринимательской деятельности, с которой может столкнуться каждый выпускник, что доказывает важность изучения курса экономики для старших школьников.

Исходя из данных, приведенных в первых двух главах данной работы на примере ООО «Ботек Wellness» следует, что анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия сложный процесс. Это не просто расчет различных показателей и коэффициентов, сравнение данных значений в статике и динамике. Итогом качественного анализа должен выступать обоснованный, подкрепленный расчетами вывод о финансовом положении предприятия, который и является основой для принятия решений менеджерами, инвесторами и другими заинтересованными лицами.

Тщательный анализ экономической эффективности предприятия - одна из составляющих коммерческого успеха. Ранее мы установили, что информационной базой для проведения анализа деятельности хозяйствующего субъекта выступает бухгалтерская отчетность, а сам процесс проводится в несколько этапов. К ним относятся оценка финансово-хозяйственной

деятельности организации, анализ выручки, а также проведение комплексной оценки финансовых результатов и разработка рекомендаций, направленных на повышение экономической эффективности субъекта. Стоит отметить, что не каждый специалист владеет необходимыми знаниями для решения данных задач, отсюда следует, что данная проблема является актуальной.

Современное российское образование тесно связано с экономическим развитием общества. Новый образовательный стандарт – ФГОС, уделяет этому большое внимание. И закон «Об Образовании», и ФГОС подчеркивают то, что школьник должен получать знания и развивать умения, которые позволят ему легко адаптироваться в условиях рыночной экономики. Из этого следует выбор тем для изучения, в том числе и в рамках изучения таких предметов как «Обществознание» и «Экономика».

Изучив рабочие программы в МБУ «Школа №90», мы определили, что одной из важных тем, изучаемых в курсе экономика является «Фирма. Производство и издержки».

Изучение данной темы важно для:

- формирования у обучающихся представлений об основах предпринимательской деятельности;
- формирования базовых знаний открытия предприятия;
- формирования знаний об экономической эффективности предприятия;
- формирование путей повышения экономической эффективности;
- овладения системными экономическими знаниями, включая современные научные методы познания и опыт самостоятельной исследовательской деятельности в области экономики;
- умение оценивать и аргументировать собственную точку зрения по экономическим проблемам, различным аспектам социально-экономической политики государства.

Для принятия решений в жизненных ситуациях всем гражданам необходимы экономические знания и умения в области владения и

распоряжения собственностью, выбора способа сбережения, а также в других сферах экономических отношений. Период обучения в общеобразовательной школе является благоприятным для развития умения анализировать и оценивать экономическое поведение с экономических и духовно-нравственных позиций с учётом сформированных у школьников в результате обучения экономических убеждений и этических норм экономической деятельности.

Для базового представления о экономической эффективности ученика старших классов школы необходимо будет знать:

Основные термины и их значения:

- Издержки - затраты, связанные с производством товаров.
- Прибыль фирмы - положительная разница между доходами и расходами производства.
- Экономические издержки – затраты на привлечение ресурсов, включая в себя явные издержки.

Пути повышения экономической эффективности:

- Снижение трудоемкости,
- Повышение производительности труда,
- Снижение материалоемкости продукции,
- Рациональное использование природных ресурсов,
- Снижение фондоемкости продукции,
- Активизация инвестиционной деятельности предприятий.

В связи с изучением учениками старшей школы, представленной выше информации, будет сформирована основная база знаний по данной теме. Также, для закрепления изученного материала, на уроке вместе с ними будет проведен анализ и оценка экономической эффективности действующего предприятия и предложены способы ее повышения.

3.2 Анализ учебного плана и рабочей программы МБУ «Школы №90»

Организация образовательной деятельности среднего общего образования учебного заведения делится на базовый и углубленный уровень изучения предметов. Содержание курса обществознания на базовом уровне направлено на усвоение знаний по основам экономической теории, овладение умением подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения, воспитание ответственности за экономические решения, формирование готовности использовать приобретенные знания о функционировании рынка труда, сфере малого предпринимательства и индивидуальной трудовой деятельности для ориентации в выборе профессии.

На углубленном уровне изучения предмета закладывается основа теоретических знаний и формируется готовность использовать полученные знания и умения для решения типичных экономических задач, происходит знакомство с прикладными экономическими дисциплинами, включая маркетинг и менеджмент. Профильный уровень готовит будущих выпускников к изучению экономических дисциплин в системе среднего и высшего профессионального обучения, обеспечивая развитие экономического мышления старшеклассников, их способности принимать рациональные решения с привлечением элементов научного анализа, формируя экономические компетентности, умение самостоятельно решать проблемы и действовать в команде, идти на риск, развивая инициативность, личную ответственность, способствуя повышению эффективности жизнедеятельности будущих выпускников, а также содействуя их профессиональному самоопределению.

Проанализируем учебный план учащихся старших классов на примере Муниципального бюджетного учреждения школы №90.

Учебный план для учащихся 10-11-х классов муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения городского округа Тольятти «Школа № 90» (далее Школа) разработан на основании следующих нормативных документов:

– Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (в последней редакции).

– Приказ Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. № 413 (ред. от 29.06.2017) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования».

– Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28 сентября 2020 года № 28 «Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи».

– Приказ Минпросвещения России «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным общеобразовательным программам - образовательным программам начального общего, основного общего, среднего общего образования» от 22.03.2021г. №115.

– Основная образовательная программа среднего общего образования МБУ «Школа № 90».

– Устав МБУ «Школа № 90».

Организация образовательного процесса школы регламентируется учебным планом, календарным графиком и расписанием уроков.

Учебный план гуманитарного профиля обучающихся 10-х классов имеет следующую структуру. (Таблица 16)

Таблица 16 - Учебный план гуманитарного профиля обучающихся 10-х классов
МБУ «Школа № 90» на 2021-2022 учебный год

Предметная область	Учебные предметы	Уровень изучения	Количество учебных часов в неделю
Русский язык и литература	Русский язык)	Б	1
	Литература	Б	3
Родной язык и родная литература	Родной (русский) язык	Б	1
Иностранные языки	Иностранный язык (английский)	Б	3
Общественные науки	История	Б	2
	Обществознание	Б	2
	Право	Б	1
	География	У	3
	Экономика	У	2
Математика и информатика	Математика: алгебра и начала математического анализа, геометрия	У	8
Естественные науки	Физика	Б	2
Физическая культура, экология и основы безопасности жизнедеятельности	Физическая культура	Б	3
	ОБЖ	Б	1
Индивидуальный проект	Индивидуальный проект	ЭК	1
<i>Предметы и курсы по выбору:</i>			
Математика и информатика	Информатика	Б	1
Элективный курс по выбору		ЭК	3
1.	Трудные случаи орфографии и пунктуации		
2.	История России		
3.	Финансовая грамотность. Цифровой мир		
Предельно допустимая аудиторная нагрузка при 6-дневной учебной неделе			37

Учебный план универсального профиля обучающихся 11-х классов имеет следующую структуру. (Таблица 17)

Таблица 17 - Учебный план универсального профиля обучающихся 11-х

Предметная область	Учебные предметы	Уровень изучения	Количество учебных часов в неделю
Русский язык и литература (Родной язык и родная литература)	Русский язык	Б	1
	Литература	Б	3
	Родной (русский язык)	Б	1
Иностранные языки	Иностранный язык (английский)	Б	3
Общественные науки	История	Б	2
	География	У	3
	Экономика	У	2
Математика и информатика	Математика: алгебра и начала математического анализа, геометрия	У	8
Естественные науки	Физика	Б	2
	Астрономия	Б	1
Физическая культура, экология и основы безопасности жизнедеятельности	Физическая культура	Б	3
	ОБЖ	Б	1
Индивидуальный проект	Индивидуальный проект	ЭК	1
<i>Предметы и курсы по выбору:</i>			
Общественные науки	Обществознание	Б	2
	Право	Б	1
Естественные науки	Биология	Б	1
	Химия	Б	1
Математика и информатика	Информатика	Б	1
Предельно допустимая аудиторная нагрузка при 6-дневной учебной неделе			37

классов МБУ «Школа № 90» на 2021-2022 учебный год

Исходя из таблиц 16 и 17, мы можем наблюдать что наибольшее количество учебных часов в неделю в 10-11 классах приходится на такие предметы, как литература и география. Предмет «экономика» изучается углублённо два часа в неделю. Также, в 10 классе имеются элективные курсы по выбору, где одним из курсов является «Финансовая грамотность. Цифровой мир».

Обучение основам финансовой грамотности в школе является достаточно актуальным, так как создает условия для развития личности подростка, мотивации к обучению, для формирования социального и профессионального самоопределения, а также является профилактикой асоциального поведения.

В результате изучения учебного предмета «Экономика» на уровне среднего общего образования выпускник на углубленном профиле научится:

- выявлять ограниченность ресурсов по отношению к потребностям;
- различать свободное и экономическое благо;
- характеризовать в виде графика кривую производственных возможностей;
- выявлять факторы производства;
- различать типы экономических систем.
- анализировать и планировать структуру семейного бюджета собственной семьи;
- выявлять закономерности и взаимосвязь спроса и предложения;
- приводить примеры российских предприятий разных организационно-правовых форм;
- приводить примеры факторов, влияющих на производительность труда;
- объяснять социально-экономическую роль и функции предпринимательства;
- решать познавательные и практические задачи, отражающие типичные экономические задачи по микроэкономике.

- приводить примеры влияния государства на экономику;
- определять назначение различных видов налогов;
- анализировать результаты и действия монетарной и фискальной политики государства;

- выявлять сферы применения показателя ВВП;
- приводить примеры макроэкономических последствий инфляции;
- различать факторы, влияющие на экономический рост;
- приводить примеры экономической функции денег в реальной жизни и многое другое.

Изучая гуманитарном профиле, ученик старшей школы научится:

- определять границы применимости методов экономической теории;
- анализировать проблему альтернативной стоимости;
- иллюстрировать примерами факторы производства;
- характеризовать типы экономических систем;
- анализировать структуру бюджета собственной семьи;
- строить личный финансовый план;
- анализировать ситуацию на реальных рынках с точки зрения продавцов и покупателей;

- анализировать собственное потребительское поведение;
- определять роль кредита в современной экономике;
- применять навыки расчета сумм кредита и ипотеки в реальной жизни;

- определять значимость и классифицировать условия, влияющие на спрос и предложение;

- объяснять на примерах эластичность спроса и предложения;
- объяснять практическое назначение франчайзинга и сферы его применения;

- анализировать издержки, выручку и прибыль фирмы;
- объяснять социально-экономическую роль и функции предпринимательства;

- анализировать страховые услуги;
- определять место маркетинга в деятельности организации;
- приводить примеры эффективной рекламы;
- разрабатывать бизнес-план;
- определять основные виды налогов для различных субъектов и экономических моделей;
- различать виды безработицы;
- находить в реальных условиях причины и последствия безработицы;
- приводить примеры факторов, влияющих на экономический рост;
- объяснять назначение международной торговли;
- различать экспорт и импорт;
- анализировать курсы мировых валют и многое другое.

Если мы проанализируем тематическое планирование базового профиля изучения экономики (Приложение В), то увидим, что общее количество часов для изучения – 34 часа. Наибольший удельный вес приходится на блок «Макроэкономическое равновесие» - 11-ый класс.

Анализируя тематическое планирование углубленного профиля (Приложения Г), мы можем сделать выводы, что в рабочей программе старшей школы имеется достаточное количество тем для изучения предмета «Экономика». Почти каждой теме было выделено по одному часу изучения, лишь несколько тем требуют дополнительного часа. Всего на экономику в углубленном уровне изучения отведено 68 часов и в 10-ом классе, и в 11-ом классе. Наибольшее количество часов занимают блок «Макроэкономическое равновесие» - 11-ый класс.

Что касается темы экономической эффективности предприятия, мы можем сказать, что блок «Фирма. Производство и издержки» рассчитан на изучение в 10-ом классе, и на него выделено 6 часа в базовом уровне изучения (удельный вес данного блока составляет 11% от общего количества часов). В углубленном уровне изучения выделено 13 часов (удельный вес составляет

14%). Изучив блок «Фирма. Производство и издержки», можно сделать вывод, что блок не содержит информацию о экономической эффективности.

К сожалению, в старшей школе не изучается сущность экономическая эффективность и пути ее повышения, но было бы целесообразно включить данную тему в рабочую программу старших школьников по причине ее актуальности в современном мире, где преобладают рыночные отношения.

3.3 Разработка внеурочного мероприятия по теме «Экономическая эффективность предприятия»

В целях углубления знаний по теме «Экономическая эффективность» составим план-конспект внеурочного мероприятия для учеников 10 класса. Технологическая карта представлена в приложении Ж.

Цель: изучить понятие эффективность предприятия и рассмотреть пути ее повышения.

Задачи:

- обучающая: формирование понятия экономическая эффективность, характеристика путей ее повышения, а также формирование умения ориентироваться в информации, формулировать выводы;
- развивающая: развитие стремления к поставленной цели, способность объяснять и анализировать, выделить главное, умение решать поставленную проблему самостоятельно;
- воспитательные: воспитание экономической культуры, стремление к отстаиванию своей точки зрения, формирование активности, внимательности.

Формирование универсального учебного действия (далее УУД):

1) Личностные: жизненное самоопределение, действие смолообразования;

2) Регулятивные: целеполагание, планирование, прогнозирование, контроль, коррекция, оценка;

3) Коммуникативные: преобразование, перестройка позиций личности, что выражается в изменении ценностных установок, смысловых ориентиров, целей учения и самого взаимодействия у каждого из участников обучения;

4) Познавательные: общеучебные, логические учебные действия, а также постановку и решение проблемы.

Тип урока по главной дидактической цели: урок открытия нового знания.

Этапы урока:

1. Организационный момент (2 мин.)

Приветствие студентов, отметить отсутствующих, проверить готовность студентов к уроку.

2. Мотивационный этап (5 мин.)

Можно ограничиться просмотром короткого видеоролика «Фирма и ее экономика», где рассказывается про экономику фирмы, выручку и прибыль. В конце задаем вопросы ученикам: «главная тема видеоролика»

УУД: учебно-познавательная; смыслообразование.

3. Целевой этап (8 мин.)

На данном этапе учащимся раздается текст Лисиной Ю.Ю «Экономическая эффективность». (Приложение Д). На этом этапе будет использоваться прием "Послушать – сговориться – обсудить".

УУД: мотивация; самостоятельно формулируют цели урока после предварительного обсуждения.

4. Содержательный этап (10 мин.)

Учащимся объясняется новая тема. Дается понятие терминов «Экономическая эффективности» и «Экономический эффект». Также дается информация о путях ее повышения и основные формулы для расчета.

УУД: учатся находить нужную информацию, выделять главное; дополняют и расширяют имеющиеся знания и представления о предпринимательской деятельности.

5. Практический этап (10 мин.)

Задачи по расчетам путей повышения экономической эффективности на примере действующего предприятия ООО «Ботек Wellness». (Приложение Е)

УУД: оценивают собственную учебную деятельность; анализируют полученные знания от деятельности на уроке.

6. Контроль знаний (5 мин.)

На последнем этапе урока нужно закрепить знания. Для этого задаются вопросы для самоконтроля.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, и руководители всегда ищут возможные способы ее роста.

В данной работе объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «БотекWellness». В работе были изучены отчеты предприятия за 2019, 2020, 2021 года, благодаря которым были проведены анализ финансово-хозяйственной деятельности, а именно доходов и расходов фирмы, анализ динамики активов, структура организации.

В рамках первой главы выпускной квалификационной работы мы рассмотрели сущность экономической эффективности для организации. Нами были определены ее виды, такие как: экономическая эффективность, техническая эффективность и социальная эффективность. Для определения показателей экономической эффективности следует разделять следующие понятия – результаты и затраты.

Каждый вид эффективности взаимосвязан с другими, все виды формируют одну интегральную эффективность деятельности предприятия, для распределения ресурсов на производстве.

С помощью полученных данных из первой главы, мы рассчитали экономическое состояние предприятия и предложили мероприятие по повышению экономической эффективности.

Информационной базой исследования выступала бухгалтерская отчетность ООО «БотекWellness», устав предприятия и др. документы предприятия. В качестве нормативно-законодательной базы курсовой работы использовались: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) Об утверждении положения по бухгалтерскому учету Доходы организации ПБУ 9/99 и т.д.

Во второй главе проведена исследовательская работа по анализу

бухгалтерской отчетности фирмы за 2019, 2020, 2021 года. Проанализировав структуру бухгалтерского баланса, динамику изменения финансовых результатов деятельности ООО «Ботек Wellness», мы выявили ряд проблем: в связи с эпидемиологической обстановкой в стране клуб вынужден был приостановить свою деятельность с марта 2020 года по июнь 2020 года. После закрытия клуба ухудшилось состояние здания, в связи с этим проводились ремонтные работы, что приносило определенные неудобства и привело к снижению выручки в 2021 году, а в совокупности к потере постоянных клиентов.

Для увеличения выручки и привлечения новых клиентов предлагается расширить услуги клуба и открыть соляную пещеру.

По результатам проведенного анализа предложены рекомендации по внедрению новых видов услуг для «Ботек Wellness», таких как: открытие нового направления отдыха в термальном комплексе - соляная комната, были произведены расчеты, благодаря которым можно сделать вывод об эффективности данного мероприятия. Все это благотворно скажется на деятельности организации, что позволит расширить сферу своих услуг.

Также мы рассчитали экономическую эффективность предложенных мероприятий и прогнозные значения основных технико-экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности организации до и после внедрения мероприятий, для подтверждения результата улучшения деятельности организации. По данным расчетам из 2 главы срок окупаемости мероприятий составляет 0,17 года. Внедрение предложенных мероприятий позволит увеличить объем доходов фирмы.

В третьей главе был разработан план-конспект внеурочного мероприятия на тему «Пути повышения экономической эффективности предприятия» и сформулированы основные этапы урока, а также сформировано универсально учебное пособие.

Формирование УУД у учащихся является важным составляющим на уроке. Приоритетным направлением, обозначенным в новом образовательном

стандарте, является целостное развитие личности в системе образования. Оно обеспечивается через формирование универсальных учебных действий, которые создают возможность самостоятельного успешного усвоения новых знаний, умений и компетентностей, включая организацию усвоения, то есть умения учиться.

Таким образом, основная цель работы достигнута и поставленные задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. 26.07.2019) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] – URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 9.4.2022)
2. Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г., (ред. 03.08.2018) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения 14.04.2022)
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обращения: 19.04.2022) – Текст : электронный.
4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения: 17.02.2021) – Текст : электронный.
5. Приказ Министерства образования и науки РФ от 5.02.2018 г. N 69 (ред. 17.12.2020) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» //

Информационно-правовой портал «Гарант.ру» : [Электронный ресурс] –[URL: https://base.garant.ru/71887436/](https://base.garant.ru/71887436/) (дата обращения: 17.02.2021) – Текст : электронный.

6. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учебник/С. М. Абрютин, А. В. Грачев. –М.: Дело и Сервис, 2015. –180 с. (дата обращения: 27.02.2022)

7. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 366 с. – (Высшее образование)

8. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 307 с

9. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 269 с.

10. Бердникова, Т. Б. Маркетинг : учебник / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 205 с.

11. Балтакса, П.М.Слагаемые эффективности: из опыта промышленного предприятия: учебник/ М. П. Балтакса. –М.: Экономика, 2016.–8 с

12. Булатов, А. С. Экономика: учеб. пособие / А. С. Булатов. – М. : Бек, 2014. – 123 с.

13. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2011. – 367 с.

14. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О. В. Грищенко. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2016. – 322 с.

15. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – СПб. : Питер, 2014.

16. Дрягунова, Д. М. Финансовое состояние предприятия и его анализ / Д. М. Дрягунова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 43 (229). — С. 218-220.
17. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия : учебник для вузов / А. И. Ковалев, В. П. Привалов – М. : Центр экономики и маркетинга, 2014. – 198 с.
18. Ковбасюк, М. Р. Анализ финансовой деятельности предприятия: учебник / М. Р. Ковбасюк – М. : Финансы и статистика, 2015. – 405 с.
19. Крейнина, Н. Н. Финансовое состояние предприятие: Методы оценки / Н. Н. Крейнина. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 512 с.
20. Лопатина, Т. А. Эффективность деятельности предприятия / Т. А. Лопатина; Севастопольский государственный университет. – Севастополь: б.и., 2020. – 84 с. [Электронный ресурс] – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=597716> (дата обращения: 17.03.2021). – Текст : электронный.
21. Любушин, Н.П., Романова, И. В. Маркетинговый анализ торгового предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2016. – № 7 (69).
22. Мойсеева, Д.В. Финансовая грамотность населения российского региона: экономико-социологический анализ: дис. ... канд. социол. наук. Волгоград, 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.volsu.ru/upload/iblock/022/>
23. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 24.04.2020) НК РФ Статья 251. Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы (в ред. Федерального закона от 29.05.2002 N 57-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>
24. Павлова, А. Р. Совершенствование деятельности предприятия / А. Р. Павлова, И. Р. Мерзляков // Финансы. –2016. - № 5. – С.14-15.

25. Петров, Ю. С. Оптимизация показателей экономической эффективности / Ю. С. Петров // Экономика и жизнь. – 2014. - № 3. – С. 2-3.
26. Пономарев, О. Б. Экономика и предпринимательство. Учебник / О.Б. Пономарев, С.Г. Светульников. - М.: Левша, 2019. - 371 с.
27. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>
28. Русак, В. А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: учебник / В. А. Русак, М. А. Русак. – Минск: Высшая школа, 2016.- 309 с.
29. Смекалов, П. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий : учеб. пособие / П. В. Смекалов. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 305 с.
30. Станиславчик, Е. Н., Тарануха, Ю.В. Маркетинг-план. Маркетинговый анализ инвестиционного проекта : учеб. пособие / Е. Н. Станиславчик. – М. : Ось, 2015. – 398 с.
31. Торхова, А. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / А. Н. Торхова. – Изд. 3-е, стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 104 с. [Электронный ресурс] – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473319> (дата обращения: 12.03.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-9257-8. – DOI 10.23681/473319. – Текст: электронный.
32. Хайдукова, Д. А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия / Д. А. Хайдукова. — // Молодой ученый. — 2016. — № 21 (125). — С. 519-521. — URL: <https://moluch.ru/archive/125/34745/>
33. Черняк, В. З. Бизнес-планирование: Учеб. - практ. пособие. – М. : Изд- во РДЛ, 2015. – 271 с.
34. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа предприятий: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. В. Сайфулин, Е. А. Негашев. - М.: ЮниГлоб, 2014.

35. Шубин, И. Современные проблемы анализа и отбора инвестиционных проектов для финансирования / И. Шубин // Инвестиции в России. – 2016. - № 16. – С. 8 – 10.

ПРИЛОЖЕНИЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах ООО «Ботек Велнес» за 2019-2021 гг

Наименование показателя	2019	2020	2021
Выручка	54 732	27176	32107
Себестоимость продаж	319	203	4
Валовая прибыль (убыток)	54 413	26973	32103
Управленческие расходы	38 580	27191	28996
Прибыль (убыток) от продаж	15 833	218	3107
Проценты к получению	3 246	1399	693
Проценты к уплате	2316	432	11
Прочие доходы	1 141	2747	5834
Прочие расходы	5 567	1985	1364
Прибыль (убыток) до налогообложения	12 337	1511	8259
Налог на прибыль	1 548	802	996
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	1 548	802	996
Прочее	149	-	-
Чистая прибыль (убыток)	10 640	709	7263
Численность работающих	35	39	34
Выработка на одного работающего	1563,7	696,8	944,3

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс ООО «Ботек Велнес» за 2018-2021 гг

Наименование показателя	Код	31.12.21	31.12.20	31.12.19	31.12.18
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	1150	-	9	-	67
Финансовые вложения	1170	-	-	-	-
Итого по разделу I	1100	-	9	-	67
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	109	38	98	295
Дебиторская задолженность	1230	7 181	5 677	4 730	7 519
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	79 488	77 507	75 341*	103 461
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 236	5 487	4 855	1 354
Прочие оборотные активы	1260	-	-	31	-
Итого по разделу II	1200	94 014	88 709	85 055	112 629
БАЛАНС	1600	94 014	88 718	85 055	112 629
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	83 807	76 544	75 949*	65 308
Итого по разделу III	1300	83 817	76 554	75 959	65 318
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬС					
Заемные средства	1410	100	4 333	2 954	35 631
Итого по разделу IV	1400	100	4 333	2 954	35 631
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬС					
Заемные средства	1510	-	10	-	-
Кредиторская задолженность	1520	10 097	7 821	6 142	11 747
Итого по разделу V	1500	10 097	7 831	6 142	11 747
БАЛАНС	1700	94 014	88 718	85 055	112 696

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Тематическое планирование 10 класс

№ п/п	Содержание	Кол-во час
1.	Введение. Предмет и метод экономической теории	4
1.1.	Безграничность потребностей человека. Ограниченность ресурсов	1
1.2.	Цена выбора и кривая производственных возможностей	1
1.3.	Предмет и метод экономической науки	1
1.4.	Экономическая система и ее функция.	1
2.	Спрос, предложение и рыночное равновесие	6
2.1.	Спрос. Закон спроса.	1
2.2.	Факторы, формирующие спрос.	1
2.3.	Предложение. Закон предложения.	1
2.4.	Факторы, формирующие предложение.	1
2.5.	Рыночное равновесие	1
2.6.	Воздействие внешних сил на рыночное равновесие	1
3.	Раздел 2. Микроэкономика. Эластичность спроса и предложения	3
3.1.	Ценовая эластичность спроса.	1
3.2.	Ценовая эластичность предложения	1
3.3.	Практическое значение теории эластичности. Ценовая стратегия.	1
4.	Поведение потребителя	3
4.1.	Теория предельной полезности	1
4.2.	Кардиналистский и ординалистский подход к поведению потребителя	1
4.3.	Кривые безразличия. Индивидуальный и рыночный спрос.	1
5.	Фирма. Производство и издержки	6
5.1.	Фирма - коммерческая организация	1
5.2.	Фирма - юридическое лицо	1
5.3.	Общий продукт фирмы, средний и предельный продукт	1
5.4.	Бухгалтерские и экономические издержки	1
5.5.	Оптимальный размер фирмы	1
5.6.	Роль малого бизнеса в экономике	1
6.	Конкуренция и рыночные структуры	4
6.1.	Конкуренция как свойство рыночной экономики	1
6.2.	Типы рыночных структур. Критерии определения типа рыночных структур	1
6.3.	Совершенная конкуренция	1
6.4.	Монополия. Олигополия.	1
7.	Рынки факторов производства и распределение доходов	4
7.1.	Факторы производства и их особенности	1
7.2.	Рынок труда и заработная плата	1
7.3.	Рынок землепользования и земельная рента	1
7.4.	Капитал и процент	1
8.	Предпринимательство	4
8.1.	Понятие предпринимательства	1
8.2.	Организационно-правовые формы предпринимательства	1
8.3.	Менеджмент и его функции	1
8.4.	Маркетинг и его основные элементы	1
Всего часов		34

Тематическое планирование 10-го и 11-го классов (базовый уровень)

**Тематическое планирование
11 класс**

№ п/п	Содержание	Кол-во часов
1.	Деньги и банковская система.	2
1.1	Деньги. Функции денег. Виды денег и их свойства. Происхождение денег.	1
1.2	Коммерческие банки. Центральный банк. Цели и функции ЦБ. Учетная ставка. Роль банков в рыночной экономике.	1
2.	Валовый внутренний продукт и национальный доход	3
2.1.	Валовый внутренний продукт. Валовый национальный продукт.	1
2.2.	Методы исчисления величины ВВП.	1
2.3	Номинальный и реальный ВВП.	1
3.	Макроэкономическое равновесие	6
3.1.	Доход, потребление и сбережения. Зависимость роста потребления и сбережений от роста дохода	1
3.2.	Равновесное и неравновесное состояние экономики. Условия равновесного состояния экономики. Мультипликатор.	1
3.3.	Равновесие на рынке товаров и услуг, процентная ставка.	1
3.4.	Процентное реагирование инвестиций и автономных затрат. Кривая IS. Процентная ставка и равновесие на денежном рынке. Кривая LM. Общее равновесие на товарном и денежном рынке. Модель IS- LM	1
3.5.	Экономическая политика правительства и Центрального банка	1
3.6.	Тестирование по теме: «Макроэкономическое равновесие»	1
4.	Экономический цикл, занятость и безработица	4
4.1.	Экономический цикл. Механизм экономического цикла	1
4.2.	Экономические циклы и колебания занятости	1
4.3.	Занятые и безработные	1
4.4.	Причины и формы безработицы	1
4.5.	Последствия безработицы и государственное регулирование занятости	1
5.	Инфляция	3
5.1.	Определение инфляции и ее измерение. Причины инфляции	1
5.2.	Формы инфляции. Последствия инфляции для различных социальных групп населения. Кривая Филлипса	1
5.3.	Государственная антиинфляционная политика.	1
6.	Экономический рост.	4
6.1.	Содержание экономического роста. Измерение экономического роста.	1
6.2.	Модель экономического роста Р. Солоу.	1
6.3.	Экстенсивные и интенсивные факторы роста.	1
6.4.	Заслушивание рефератов.	1

7.	Экономика и государство	3
7.1.	Политика экономической стабилизации. Государственный бюджет и Центральный банк - главные орудия регулирования экономики	1
7.2.	Бюджетно-финансовая политика. Бюджетный дефицит и бюджетный профицит.	1
7.3.	Роль государства в стимулировании экономического роста. Кривая Лаффера	1
8.	Международная торговля и валютная система	4
8.1.	Мировое хозяйство. Международная торговля. Закономерности развития мировой торговли	1
8.2.	Принципы абсолютного и сравнительного преимущества	1
8.3.	Валютный рынок	1
8.4.	Семинарское занятие по теме: «Международная торговля и валютная система»	1
9.	Международное движение капиталов. Платежный баланс	3
9.1.	Международное движение капиталов. Международные финансовые организации	1
9.2.	Платежный баланс. Международная экономическая интеграция	1
9.3.	Урок-диспут на тему: «Международное движение капиталов»	1
10.	Экономика России на современном этапе.	2
10.1.	Рыночные преобразования в России в конце XX- начале XXI века. Приватизация и либерализация хозяйственной деятельности.	1
10.2.	Обобщающий урок по теме: Экономика России на современном этапе. Итоговый контроль.	1
	ВСЕГО ЧАСОВ	34

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Тематическое планирование 10-11 класс углубленный профиль

Тематическое планирование 10 класс

№ п/п	Содержание	Кол-во час
	Введение.	
1.	Предмет и метод экономической теории	5
1.1.	Безграничность потребностей человека.	1
1.2.	Экономические блага и ограниченность ресурсов	1
1.3.	Цена выбора и кривая производственных возможностей	1
1.4.	Предмет и метод экономической науки	1
1.5.	Экономические переменные. Номинальные и реальные величины.	1
2.	Рыночная система хозяйствования. Смешанная экономика	7
2.1.	Административно-плановая система	1
2.2.	Виды собственности	1
2.3.	Рыночная экономика	1
2.4.	Частная собственность	1
2.5.	Функции рынка.	1
2.6.	Смешанная экономическая система	1
2.7.	Обобщающий урок по теме: «Типы экономических систем»	1
3.	Спрос, предложение и рыночное равновесие	5
3.1.	Спрос. Закон спроса.	1
3.2.	Предложение. Закон предложения.	1
3.3.	Взаимодействие спроса и предложения.	1
3.4.	Семинарское занятие по теме: Спрос, предложение и рыночное равновесие	1
3.5.	Тестирование по теме: Спрос, предложение и рыночное равновесие.	1
4.	Эластичность спроса и предложения	7
4.1.	Ценовая эластичность спроса.	1
4.2.	Коэффициент ценовой эластичности и его расчет	1
4.3.	Эластичность спроса по доходу	1
4.4.	Ценовая эластичность предложения	1
4.5.	Перекрестная эластичность	1
4.6.	Практическое значение теории эластичности. Ценовая стратегия.	1
4.7.	Контрольная работа по теме: Эластичность спроса	1
5.	Поведение потребителя	8
5.1.	Теория предельной полезности	1
5.2.	Кардиналистский и ординалистский подход к поведению потребителя	1
5.3.	Общая и предельная полезность благ	1
5.4.	Правило максимизации полезности	1
5.5.	Кривые безразличия	2
5.6.	Бюджетное ограничение потребительского равновесия	1
5.7.	Индивидуальный и рыночный спрос	1

6.	Фирма. Производство и издержки	13
6.1.	Фирма - коммерческая организация	1
6.2.	Фирма - юридическое лицо	1
6.3.	Общий продукт фирмы, средний и предельный продукт	2
6.4.	Закон убывающей эффективности	1
6.5.	Бухгалтерские и экономические издержки	2
6.6.	Общие издержки фирмы	1
6.7.	Динамика общих, средних и переменных издержек	2
6.8.	Оптимальный размер фирмы	1
6.9.	Преимущества и недостатки крупных фирм	1
6.10.	Роль малого бизнеса в экономике	1
7.	Конкуренция и рыночные структуры	10
7.1.	Конкуренция как свойство рыночной экономики	1
7.2.	Типы рыночных структур	1
7.3.	Критерии определения типа рыночных структур	1
7.4.	Совершенная конкуренция	1
7.5.	Цена и предельный доход фирмы в условиях совершенной конкуренции	1
7.6.	Монополия	1
7.7.	Олигополия	1
7.8.	Монополистическая конкуренция	1
7.9.	Социально-экономические последствия монополистической конкуренции	1
7.10.	Семинарское занятие по теме: Конкуренция и рыночные структуры	1
8.	Рынки факторов производства и распределение доходов	9
8.1.	Факторы производства и их особенности	1
8.2.	Рынки факторов производства и рынки услуг факторов производства	1
8.3.	Рынок труда и заработная плата	1
8.4.	Рынок землепользования и земельная рента	1
8.5.	Капитал и процент	1
8.6.	Процент, ставка процента.	1
8.7.	Дисконтирование	1
8.8.	Инвестирование денежного капитала в факторы производства	1
8.9.	Семинарское занятие по теме: «Рынки факторов производства и распределение доходов»	1
9.	Предпринимательство	4
9.1.	Понятие предпринимательства	1
9.2.	Организационно-правовые формы предпринимательства	1
9.3.	Менеджмент и его функции.	1
9.4.	Маркетинг и его основные элементы	1
	Всего часов	68

**Тематическое планирование
11 класс**

№ п/п	Содержание	Кол-во часов
1.	Раздел III. Макроэкономика. Деньги и банковская система.	5
1.1	Деньги. Функции денег. Виды денег и их свойства.	1
1.2	Происхождение денег	1
1.3	Демонетизация золота. Банковские депозиты	1
1.4	Коммерческие банки. Роль банков в рыночной экономике.	1
1.5	Центральный банк. Цели и функции ЦБ. Учетная ставка.	1
2.	Валовый внутренний продукт и национальный доход	7
2.1.	Определение размера национального продукта.	1
2.2.	Валовый внутренний продукт. Валовый национальный продукт.	1
2.3	Методы исчисления величины ВВП.	1
2.4	Чистый национальный продукт и национальный доход.	1
2.5	Личный доход и располагаемый доход.	1
2.6	Номинальный и реальный ВВП.	1
2.7	Индекс-дефлятор ВВП	1
3.	Макроэкономическое равновесие	14
3.1.	Доход, потребление и сбережения.	1
3.2.	Автономное и индуцированное потребление	1
3.3.	Зависимость роста потребления и сбережений от роста дохода	1
3.4.	Равновесное и неравновесное состояние экономики	1
3.5.	Условия равновесного состояния экономики. Мультипликатор.	1
3.6.	Равновесие на рынке товаров и услуг, процентная ставка	1
3.7.	Процентное реагирование инвестиций и автономных затрат .Кривая IS	1
3.8.	Процентная ставка и равновесие на денежном рынке. Кривая LM	2
3.9.	Общее равновесие на товарном и денежном рынке. Модель IS- LM	2
3.10.	Экономическая политика правительства и Центрального банка	1
3.11.	Семинарское занятие по теме: Макроэкономическое равновесие	1
3.12	Тестирование по теме «Макроэкономическое равновесие»	1
4.	Экономический цикл, занятость и безработица	6
4.1.	Экономический цикл	1
4.2.	Механизм экономического цикла	1
4.3.	Экономические циклы и колебания занятости	1
4.4.	Занятые и безработные	1
4.5.	Причины и формы безработицы	1

4.6.	Последствия безработицы и государственное регулирование занятости	1
5.	Инфляция	6
5.1.	Определение инфляции и ее измерение	1
5.2.	Причины инфляции	1
5.3.	Формы инфляции	1
5.4.	Последствия инфляции для различных социальных групп населения	1
5.5.	Кривая Филлипса	1
5.6.	Государственная антиинфляционная политика	1
6.	Экономический рост.	7
6.1.	Содержание экономического роста. Измерение экономического роста	1
6.2.	Среднегодовой темп прироста ВВП как показатель скорости экономического роста	1
6.3.	Модель экономического роста Р. Солоу. Производственная функция и факторы роста	1
6.4.	Экстенсивные и интенсивные факторы роста	1
6.5.	Влияние знаний, НТП и других показателей на экономический рост.	1
6.6.	Заслушивание рефератов.	1
6.7.	Что стоит за снижением темпов экономического роста в конце 20 века	1
7.	Экономика и государство	7
7.1.	Политика экономической стабилизации. Государственный бюджет и Центральный банк - главные орудия регулирования экономики	1
7.2.	Бюджетно-финансовая политика	1
7.3.	Бюджетный дефицит и бюджетный профицит	1
7.4.	Роль государства в стимулировании экономического роста	1
7.5.	Кривая Лаффера	1
7.6.	Государственный долг и его причины.	1
7.7.	Государственные ценные бумаги и их роль.	1
8.	Раздел IV. Мировая экономика	7
8.1.	Мировое хозяйство. Международная торговля.	1
8.2.	Закономерности развития мировой торговли	1
8.3.	Принципы абсолютного и сравнительного преимущества	1
8.4.	Внешнеторговая политика. Форма сделок.	1
8.5.	Валютный рынок	1
8.6.	Причины колебаний валютных курсов и валютная политика	1
8.7.	Семинарское занятие по теме: «Международная торговля и валютная система»	1
9.	Международное движение капиталов. Платежный баланс	5
9.1.	Международное движение капиталов	1

9.2.	Международные финансовые организации	1
9.3.	Платежный баланс	1
9.4.	Международная экономическая интеграция	1
9.5.	Урок-диспут на тему: «Международное движение капиталов»	1
10.	Раздел V. Заключение	4
	Экономика России на современном этапе.	
10.1.	Рыночные преобразования в России в конце XX- начале XXI века	1
10.2.	Содержание рыночных преобразований. Приватизация и либерализация хозяйственной деятельности	1
10.3.	Потенциал России и возможности экономического роста. Заслушивание рефератов.	1
10.4.	Обобщающий урок по теме: Экономика России на современном этапе.	1
	ВСЕГО ЧАСОВ	68

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Текстовое задание: «Экономическая эффективность» Лисина Ю.Ю

Понятия "экономического эффекта" и "экономической эффективности" относятся к числу наиболее важных аспектов при изложении основных вопросов экономики предприятия. Как правило, мы часто употребляем слова "эффект" и "эффективность", отождествляя их соответственно с понятиями "результат" и "результативность". Экономический эффект и эффективность как показатели успешности деятельности предприятия тесно связаны между собой [1].

Экономическая эффективность производства – результативность производственной деятельности, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования [1].

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов [2]. Экономический эффект, полученный на предприятии, величина абсолютная, зависящая от масштабов производства продукции и экономии затрат.

Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект. Таким образом, экономическая эффективность – величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами [2].

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые разные формы проявления экономической эффективности. Экономические и технические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования [7]. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Однако все эти виды

эффективности в конечном итоге должны способствовать росту рентабельности предприятия [6].

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности.

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Практикум по внеурочному мероприятию на тему «Повышение экономической эффективности»

Задача 1

Определите, какова рентабельность продаж и рентабельность активов предприятия ООО «Ботек Wellness». Проанализируйте динамику изменения данных показателей в абсолютных и относительных величинах. Предположите, какие факторы повлияли на изменение рентабельности.

Исходные данные:

Наименование статьи	2019 год	2020
Выручка, млн. руб.	260	280
НДС	В соответствии с действующим законодательством	
Себестоимость продукции	110	220
Среднегодовая стоимость активов предприятия, млн. руб.	410	460

Задача 2

Рассчитайте экономическую эффективность после внедрения мероприятий. Каков срок окупаемости предложенного мероприятия?

Исходные данные:

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое обозначение, тыс руб.
1.	Объем реализации до внедрения мероприятий	Тыс. руб.	$Op1$	54732
2.	Объем реализации после внедрения мероприятий	Тыс. руб.	$Op2=Op1+\Delta B$	58872
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятий	Тыс. руб.	ΔB	?
4.	Затраты на мероприятия	Тыс. руб.	З	616 160

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Тематическое планирование

Этап занятия	Содержание этапа занятия	Деятельность педагога	Деятельность обучающихся	Планируемые результаты		
				Метапредметные результаты (УУД)	Предметные	Личностные
1 этап Организационный 2 мин.	Отмечание присутствия в журнале посещения	Приветствие учеников	Приветствие учителя			
2 этап Мотивационный 5 мин.	Просмотр отрывка фильма про экономическую эффективность. После этого ученики отвечают на вопрос «главная тема видеоролика».	Включение фильма. Задаем наводящие вопросы для мотивации учеников.	Внимательный просмотр материала. Ответ на вопрос учителя.	- смыслообразование; - учебно-познавательная мотивация;		понимают необходимость учения, выраженного в преобладании учебно-познавательных мотивов и предпочтении социального способа оценки знаний.
3 этап Целевой 8 мин.	Формулировка темы занятия. На данном этапе учащимся раздается текст, касающийся экономической эффективности. Им будет являться статья Лисиной Ю.Ю (Приложение Д). На данном этапе будет использоваться прием "Послушать – сговориться – обсудить".	Раздаем текст Лисиной Ю.Ю «Экономическая эффективность». После прочтения дети парами выписывают слова в тетрадь и озвучивают классу. После этого, учитель пишет на доске все слова, начинается отбор трёх слов среди них. При этом,	Прочтение раздаточного материала. Разделение по группам по 2 человека. Каждый ученик в своей паре пишет 3 слова, которые, как ему кажется, больше всего подходят к теме. Затем ребята должны показать их соседу по парте, после за 1,5 минуты из 6 слов отобрать необходимо	- постановка учебной задачи в сотрудничестве с учителем; - учет разных мнений, координированное в сотрудничестве разных позиций.	умение понять и сформулировать позицию и проблему, которая поднимается.	- формирование мотивации к учению и познанию - формирование самостоятельности.

		каждым словом в ходе дискуссии составляется предложение.	З и огласить их классу.			
4 этап Содержательный 15 мин.	Учащимся объясняется новая тема. Даются понятия терминов «Экономическая эффективность» и «Экономический эффект». Также дается информация о пути ее повышения и основные формулы для расчета.	Объяснение новой темы, терминов, таких как «Экономическая эффективность» и «Экономический эффект», способы повышения «Экономической эффективности».	Запись основных терминов и их значений, признаков.	- учебно-познавательный интерес; - смыслообразование; - определение основной и второстепенной информации.	- формирование представления об основных изучаемых понятиях.	-учатся находить нужную информацию, выделять главное; -дополняют и расширяют имеющиеся знания и представления о предпринимательской деятельности.
5 этап Практический 3 мин.	На этом этапе ребята будут производить расчеты в задачах.	Выдать раздаточный материал с задачами по теме «Экономическая эффективность». (Приложение е)	Решение практических задач.	- построение логической цепи рассуждений.	- формирование представления об основных изучаемых понятиях; - развитие навыков устанавливать и выявлять причинно-следственные связи.	-развитие самостоятельности в решении заданий .

<p>6 этап Контроль и самоконтроль знаний 7 мин.</p>	<p>На последнем этапе урока нужно закрепить знания. Для этого задаются вопросы, такие как: - что такое экономическая эффективность; - чем отличаются между собой экономическая эффективность и экономический эффект; - пути повышения экономической эффективности.</p>	<p>Задаем вопросы, выслушиваем ответы.</p>	<p>Отвечают на вопросы, оценивают свою работу на уроке. Определяют свое эмоциональное состояние на уроке.</p>	<p>- волевая саморегуляция; - осуществление самоконтроля по результату и по способу действия; - самостоятельная адекватная оценка правильности результатов действия, внесение необходимых корректив;</p>	<p>- оценка процесса и результатов своей деятельности</p>	<p>-готовность понимать и принимать оценки, советы учителя, одноклассников - стремление к адекватной самооценке</p>
---	--	--	---	--	---	---