

**Министерство образования Иркутской области**

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Иркутской области «Иркутский авиационный техникум»  
(ГБПОУИО «ИАТ»)



**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор ГБПОУИО «ИАТ»  
А.Н. Якубовский

**Комплект методических указаний по выполнению  
лабораторных и практических работ по дисциплине**

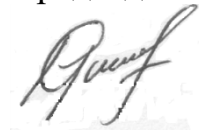
**ОП.12 Основы экономики организации и  
правового обеспечения профессиональной  
деятельности**

**по специальности**

**15.02.08 Технология машиностроения**

Иркутск 2017

РАССМОТРЕНЫ  
ВЦК ТМ  
Протокол № 11 от 11.05.2017 г.  
Председатель ЦК



Кусакин С.Л.

Методические указания  
разработаны на основе рабочей  
программы дисциплины  
ОП.12 Основы экономики  
организации и правового  
обеспечения профессиональной  
деятельности,  
учебного плана специальности  
15.02.08 Технология  
машиностроения

**Разработчик:**  
Белова Алена Александровна

### Перечень практических (лабораторных) работ

№ работы	Название работы (в соответствии с рабочей программой)	Объём часов на выполнение работы	Страница
1	Составление бизнес-плана	2	с. 3-8
2	Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности	1	с. 9
3	Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности	1	с. 10
4	Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности	1	с. 11
5	Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности	1	с. 12
Итого		6	

## **Практическая работа № 1**

**Название работы:** Составление бизнес-плана

**Цель:** Получить практические навыки в основах разработки бизнес-планов

**Оборудование:** Компьютеры

**Порядок выполнения работы:**

Составить бизнес-план по открытию нового предприятия на выбор (можно выбрать свое):

- салон-парикмахерская;
- кондитерская;
- частный детский сад;
- цветочный магазин;
- школа подготовки к ЕГЭ и ГИА;
- ремонтная мастерская;
- чайный магазин;
- пекарня;
- пиццерия.

Для того, чтобы составить бизнес-план необходимо определиться с его разделами. Использовать можно следующие разделы для разработки:

1. Вводная часть (резюме);
2. Описание товаров и услуг;
3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
4. Производственный план;
5. Организационный план;
6. Финансовый план (бюджет);
7. Ожидаемые результаты и перспективы (заключительная часть).

### **Теоретические сведения:**

#### **1. Вводная часть (резюме)**

Цель данного раздела – произвести положительное впечатление на инвесторов и дать общую характеристику бизнес-плана в целом. Резюме не должно быть длинным, его оптимальный объем от 2-х до 4-х страниц.

Здесь должно быть только самое главное:

- Направление деятельности компании;
- Целевые рынки сбыта и место компании на них;
- Рентабельность и срок возврата инвестиций;
- Персонал и ответственные лица;
- Планируемые количественные и качественные показатели в результате работы по периодам.

Раздел «Резюме» при написании бизнес-плана должен дать ответы на 2 главных вопроса:

1. Что получают инвесторы при успешной реализации проекта?
2. Каковы шансы потерять капитал или его часть при неблагоприятном развитии событий?

Резюме стоит писать в самом конце, когда основная часть бизнес-плана уже написана. Как вы заметили, резюме содержит «выжимку» из разделов вашего бизнес-плана.

## **2. Описание товаров и услуг**

Опишите здесь товары и услуги, которые планирует реализовывать ваша компания. Для этого проведите предварительную работу, в которую войдет:

- Описание основных товаров (услуг) компании и второстепенных;
- Фотосъемка вашей продукции;
- Определение портрета вашего идеального потребителя;
- Проведение анализа рынка на предмет наличия схожих товаров или услуг на вашем целевом рынке;
- Планирование организации сервиса (если того требует специфика вашей компании);
- Описание модели ценообразования. Сможете ли вы конкурировать с уже имеющимися компаниями вашего сегмента?;
- Составление единой подробной таблицы своих товаров (услуг) согласно вышеописанным параметрам.

Проведя такой анализ, вы будете четко представлять, что и для кого вы производите, а также понимать особенности вашей продукции и рынка сбыта.

## **3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия**

Бывало ли у вас так, что вы хотите запустить свой проект, а все мысли путаются, много непонятно? Думаю, что да. Особенно важно все четко сформулировать, когда вы планируете запустить коммерческий проект.

Кто будет вашим покупателем и каково его место на рынке? Это необходимо знать.

Маркетинг – один из важнейших бизнес-процессов.

Он включает в себя анализ рыночной среды, конкурентов и вашей стратегии продвижения товара (услуги) в текущих условиях до конечного потребителя.

Чтобы максимально точно прописать маркетинговый раздел, ответьте на вопросы:

- В каких рыночных условиях будет работать ваша компания?
- Каких конкурентов можно выделить в вашей сфере?
- Какие методы продвижения используют ваши конкуренты и сможете ли вы продвигаться лучше?
- Какие инструменты продвижения вы планируете использовать? (возможно, это реклама, прямые продажи, мерчандайзинг, стимулирование сбыта и др.)
- Почему именно ваш товар (услугу) должен выбрать потребитель при прочих условиях? Обратитесь к описанию товара (услуги) из раздела бизнес-плана «описание товаров и услуг».
- Есть ли сезонность у вашего бизнеса и если да, то в какое время?

На все эти вопросы необходимо ответить письменно в данном разделе и логически связать эти ответы.

Например, вы занимаетесь продажами в секторе b-2-b (бизнес для бизнеса) и обнаружили, что конкурентов на вашем рынке много, а рекламный бюджет у вас ограничен. В этом случае, лучше сделать упор на прямые продажи (индивидуальную работу с клиентом), а не на имиджевую рекламу или раздачу флаеров на улице.

В конце обязательно составьте примерный план продаж по кварталам, чтобы понимать, какой объем выручки и чистой прибыли потенциально может приносить ваше предприятие. Главное — не завышайте планку предполагаемых продаж, реально смотрите на вещи. Помните, что нужно верить в лучшее и работать над этим, но также нужно быть готовым к пессимистичному развитию событий.

#### **4. Производственный план**

Этот пункт бизнес-плана не обязателен для компаний, которые не планируют заниматься непосредственно производством. Данный раздел можно пропустить, если ваша компания собирается оказывать услуги или продавать товары, то есть заниматься торговлей.

Если же ваше предприятие планирует заниматься именно производством продукции, то в этом разделе вам нужно будет ответить на следующие вопросы:

- Сколько производственных мощностей вам понадобится для реализации производства (производственной линии)?
- В какой последовательности оборудование будет внедрено и подготовлено к работе?
- Какова предполагаемая динамика увеличения производства с течением времени?
- Как будет осуществляться доставка необходимых материалов к месту производства, и кто будет поставщиком сырья? Здесь необходимо описать вопросы логистики и охарактеризовать ваших поставщиков;
- Если ваше предприятие располагает какими-либо основными средствами или производственными мощностями, то как они будут состыкованы с вновь установленным оборудованием?
- Как будет выглядеть весь производственный процесс? Здесь желательно привести наглядную схему с пояснениями (ее можно вынести в приложение к бизнес-плану).

#### **5. Организационный план**

В данном разделе необходимо отразить ваши действия по организации бизнеса, разбитые на конкретные шаги со сроками реализации каждого этапа, ответственным лицом и ожидаемыми результатами.

Лучше всего это сделать в виде таблицы следующего вида:

№	Наименование этапа	Сроки реализации	Ответственный	Ожидаемые результаты и примечания
1				

№	Наименование этапа	Сроки реализации	Ответственный	Ожидаемые результаты и примечания
2				
3				
4				
5				

Здесь напишите, что нужно сделать в первую очередь, что во вторую и так далее. Например, вы уже знаете, что располагаете базой потенциальных клиентов, и они готовы покупать у вас товары и услуги сразу после того, как вы начнете свою деятельность.

В этом случае, одно из первых дел, которое вам необходимо сделать – это официально зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, чтобы на законных основаниях вести свою деятельность и иметь возможность принимать оплату по безналичному расчету.

#### **6. Финансовый план (бюджет)**

В этой части бизнес-плана вы составляете подробную смету, то есть планируете свои затраты до мелочей.

Это тоже лучше всего сделать в виде таблицы. Причем, у вас скорее всего будут единовременные затраты и периодические.

К единовременным затратам можно отнести покупку оборудования или помещения, рекламную вывеску и так далее.

В бухгалтерской терминологии такие долгоживущие активы предприятия называются еще основными средствами.

Пример таблицы единовременных затрат:

№	Наименование расхода	Количество (шт.)	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
1	Лазерный принтер	1	5 000	5 000
2	Грузовой автомобиль	1	850 000	850 000
3	Стол письменный	3	4 000	12 000
Итого:				867 000

К периодическим затратам можно отнести расходные материалы, сырье, аренду, коммунальные платежи, заработную плату, покупку товара.

Это те расходы, которые вы несете часто, то есть периодически. В бухгалтерской терминологии такие быстро расходуемые активы предприятия называются еще оборотными средствами.

Пример таблицы периодических затрат:

№	Наименование расхода	Единица измерения	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
1	Аренда помещения 30 кв. м.	1 мес.	30 000	30 000
2	Заработная плата работнику с учетом пенсионных отчислений	2 чел.	20 000	40 000
3	Бензин	100 л.	27	2 700
Итого:				72 700

После заполнения данных таблиц, вам нужно будет рассчитать точку безубыточности \*

Точка безубыточности – минимальный объем продаж товаров или услуг вашей компании, при котором все затраты на организацию бизнеса за определенный период будут покрываться доходами от ведения бизнеса, а каждая следующая продажа будет приносить чистую прибыль.

Например, если вы тратите на организацию бизнеса в совокупности 50 000 рублей в месяц с учетом амортизации оборудования \*, а ваша наценка на единицу товара или услуги составляет 500 рублей, то вам необходимо продавать 100 единиц товара в месяц, чтобы не уйти в минус. Это и будет вашей точкой безубыточности.

Амортизация — перенос части стоимости оборудования на произведенный им товар или услугу.

То есть, если вы парикмахер и купили машинку для стрижки волос за 3 000 рублей, то с каждой стрижкой ее ценность будет уменьшаться вследствие ее износа. И стоимость такого износа будет входить в стоимость каждой стрижки при помощи данной машинки, например 5 рублей.

Не забудьте также включить в периодические затраты налоговые и пенсионные отчисления, тогда вы будете располагать реальной картиной с точки зрения затрат вашего бизнеса.

## **7. Ожидаемые результаты и перспективы (заключительная часть)**

Здесь вы можете рассмотреть несколько вариантов развития событий относительно вашего бизнеса: от пессимистичного до оптимистичного.

Основываясь на предполагаемых финансовых показателях, обобщите весь материал бизнес-плана, взгляните на свой проект комплексно и непредвзято. Что вы видите? Понятен ли он вам? Если бы вы были инвестором и вам предложили вложить деньги в такое предприятие на основе данного бизнес-плана, согласились бы вы?

## **Практическая работа № 2**

**Название работы:** Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности

**Цель:** Научиться производить расчеты по определению показателей использования основных фондов: фондоотдача, фондоемкость,



фондовооруженность, коэффициент обновления, коэффициент выбытия, решать задач по амортизации и износу основных фондов.

**Оборудование:** Компьютеры

**Порядок выполнения работы:**

Решить задачи:

1. Определить показатель фондоемкости по предприятию и его изменение в отчетном году по сравнению с базовым на основании следующих исходных данных:

Базовый год			Отчетный год				
Годовой выпуск продукции, млн. руб.	Среднегодовая стоимость ОФ, млн. руб.	Стоимость ОФ на конец года, млн. руб.	Годовой выпуск продукции, млн. руб.	Ввод ОФ		Выбытие ОФ	
				Сумма, млн. руб.	Дата ввода	Сумма, млн. руб.	Дата выбытия
14,0	5,25	5,5	15,5	0,7	1 августа	0,08	1 марта

2. Определить среднегодовую стоимость основных фондов предприятия, если известно, что первоначальная стоимость ОФ на начало года 2850 тыс. рублей. В течение года было введено в эксплуатацию ОФ на сумму 380 тыс. руб. Стоимость выбывших ОФ равна 225 тыс. руб. Продолжительность эксплуатации основных фондов составляет для вводимых 7 месяцев, для выбывших 9 месяцев.

3. В январе предприятием приобретен объект основных средств стоимостью 245 тыс.руб., срок полезного использования этого средства труда 11 лет. Определить годовую сумму амортизационных отчислений, если амортизация начисляется линейным методом.

### Практическая работа № 3

**Название работы:** Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности

**Цель:** Научиться производить расчеты по определению потребности предприятия в оборотных средствах, прироста оборотных средств, определения коэффициента оборачиваемости средств.

**Оборудование:** Компьютеры

**Порядок выполнения работы:**

Решить задачи:

1. Определить абсолютное и относительное высвобождение (вовлечение) оборотных средств предприятия в результате ускорения (замедления) их оборачиваемости в отчетном году по сравнению с планом.

Исходные данные:

Показатели	Значение	
	План	Отчет
Годовой объем реализованной продукции, тыс. ден. ед	2500	2750
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборотов	5	5,6

2. Определите и проанализируйте структуру оборотных средств предприятий по следующим данным:

Элементы оборотных средств	Сумма, млн руб.	
	Предприятие 1	Предприятие 2
Производственные запасы	94,70	94,92
Незавершенное производство	16,15	27,64
Расходы будущих периодов	134,15	5,32
Готовая продукция	17,65	30,02
Прочие	87,35	62,1

3. Рассчитайте оборачиваемость оборотных средств (длительность оборота) и коэффициент оборачиваемости за год, используя следующие данные:

Остатки оборотных средств		Объем реализованной продукции	
Дата	Сумма, тыс. руб.	квартал	Сумма, тыс. руб.
на 1 января 2015 г.	2 500	I	3 000
1 апреля 2015 г.	2 600	II	3 500
1 июля 2015 г.	2 400	III	2 900
1 октября 2015 г.	2 400	IV	3 100
1 января 2016 г.	2 500		

### Практическая работа № 4

**Название работы:** Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности

**Цель:** Научиться производить расчеты по определению материальных расходов, материальных запасов, затрат предприятия, рассчитывать показатели производительности труда.

**Оборудование:** Компьютеры

**Порядок выполнения работы:**

Решить задачи:

1. Общая величина постоянных расходов фирмы составляет 1100 тыс. руб., Переменные расходы составляют 360 руб/ед, цена единицы продукции равно 460 рублей. В результате роста арендной платы общие постоянные расходы увеличились на 10 %. Определить как изменилась величина критического объема.

2. Предприятие за декаду потребляет материальных ресурсов на сумму 64 тыс. руб. Стоимость одной т. материалов равна 4 тыс. руб. Интервал плановой поставки ресурсов – 8 дней. Рассчитать текущий запас материальных ресурсов.

3. Выработка на одного среднесписочного рабочего предприятия составила 8800 т.руб., а среднее число отработанных дней было 220. В следующем году планируется увеличение среднего количества отработанных дней до 223. Как изменится при этом условии годовая выработка на одного рабочего?

4. На сколько процентов изменится показатель производительности труда в плановом периоде, если за отчетный период продукции выработано на сумму 1300тыс.руб. Численность работающих составляла 110 человек, в плановом периоде объем вырабатываемой продукции должен возрасти на 4% численность останется без изменения.

5. Определить показатели производительности труда: среднегодовой, среднедневной и среднечасовой, если за год продукции выработано на сумму 2000тыс.руб., среднесписочная численность рабочих – 220 человек, количество рабочих дней в году 235, эффективная продолжительность рабочего дня – 7,8 ч.

## Практическая работа № 5

**Название работы:** Решение задач по анализу и оценке результатов и последствий профессиональной деятельности

**Цель:** Научиться производить расчеты по определению прибыли предприятия и показателей эффективности деятельности предприятия

**Оборудование:** Компьютеры

**Порядок выполнения работы:**

Решить задачи:

1. Предприятие имеет прибыль за год в сумме 15000 тыс.руб., при среднегодовой стоимости основных производственных фондов 60000 тыс.руб., и среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств 10000 тыс.руб. Плата за фонды установлена в размере 2 процентов. Сумма платежей за краткосрочный банковский кредит 400 тыс.руб. Численность промышленно-производственного персонала на предприятии 1100 чел. Определить показатели рентабельности.

2. Определить прибыль от реализации и рентабельность продукции при следующих условиях:

- реализовано продукции 107 тыс. куб.м

- действующая оптовая цена изделия 870 руб.

- полная себестоимость куб.м 790 руб.

3. Определить прибыль и рентабельность продукции при условии:

- производственная себестоимость – 3000 тыс.руб.

- внепроизводственные расходы – 2 % от производственной себестоимости

- товарная продукция в оптовых ценах – 4100 тыс.руб.

4. Определить экономическую эффективность. Годовой выпуск до внедрения техники 1000, после внедрения 1000, затраты на производство единицы 25 тыс. руб до внедрения и после — 23. Капитальные вложения до внедрения 30 млн. руб., после внедрения — 36. Нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности до внедрения и после — 0,2