бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Вологодской области «Вологодский колледж технологии и дизайна»

УТВЕРЖДЕНО

приказом директора

БПОУ ВО «Вологодский колледж технологии и дизайна»

от 31.08.2021 № 528

от 31.08.2022 № 580

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

**ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ**

**ПО УЧЕБНОМУ ПРЕДМЕТУ**

ОП.05 ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

профессия

54.01.20 Графический дизайнер

Вологда

2022

Методические рекомендации составлены в соответствии с ФГОС СПО по профессии 54.01.20 Графический дизайнер и рабочей программой учебного предмета ОП.05 Основы экономической деятельности

Организация-разработчик: бюджетное профессиональное образовательное учреждение Вологодской области «Вологодский колледж технологии и дизайна»

Разработчик:

Аникиева А.В, преподаватель БПОУ ВО «Вологодский колледж технологии и дизайна»

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению на заседании предметной цикловой комиссии БПОУ ВО «Вологодский колледж технологии и дизайна», Протокол №1 от 30.08.2021, Протокол №1 от 31.08.2022

# ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические рекомендации по выполнению практических работ по учебной дисциплине ОП.05 Основы экономической деятельности предназначены для обучающихся по профессии 54.01.20 Графический дизайнер

Практические занятия - одна из важнейших форм контроля самостоятельной работой обучающихся над учебным материалом, качеством его усвоения. Готовясь к практическим занятиям, обучающиеся должны изучить рекомендованную литературу: первоисточники, соответствующие разделы учебников, учебных пособий, конспекты лекций и т.д.

Цель практических занятий **–** формирование практических умений: выполнение определённых действий, операций, необходимых в последующей профессиональной или учебной деятельности. В связи с этим содержанием практических занятий является решение задач, выполнение вычислений, расчётов, работа с литературой, работа с лекциями, справочниками, инструкциями. Выполнению практических занятий может предшествовать проверка знаний обучающихся, их теоретической готовности к выполнению заданий.

Формы организации деятельности обучающихся на практических занятиях могут быть: индивидуальная и (или) групповая.

Выполнение практических работ направлено на формирование общих и профессиональных компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

ПК 1.2. Определять выбор технических и программных средств для разработки дизайн-макета с учетом их особенностей использования

ПК 1.3. Формировать готовое техническое задание в соответствии с требованиями к структуре и содержанию

ПК 2.1. Планировать выполнение работ по разработке дизайн-макета на основе технического задания.

ПК 2.2. Определять потребности в программных продуктах, материалах и оборудовании при разработке дизайн-макета на основе технического задания

ПК 2.5.Осуществлять комплектацию и контроль готовности необходимых составляющих дизайн-макета для формирования дизайн-продукта.

ПК 3.1. Выполнять настройку технических параметров печати (публикации) дизайн-макета.

ПК 3.2. Оценивать соответствие готового дизайн-продукта требованиям качества печати (публикации).

ПК 4.1. Анализировать современные тенденции в области графического дизайна для их адаптации и использования в своей профессиональной деятельности.

ПК 4.2. Проводить мастер-классы, семинары и консультации по современным технологиям в области графического дизайна.

ПК 4.3. Разрабатывать предложения по использованию новых технологий в целях повышения качества создания дизайн-продуктов и обслуживания заказчиков.

**уметь**:

* проводить проектный анализ;
* производить расчёты основных технико-экономических показателей проектирования;
* разрабатывать концепцию проекта;
* оформлять итоговое техническое задание;
* выбирать графические средства и технические инструменты в соответствии с тематикой и задачами проекта;
* вести нормативную документацию;
* доступно и последовательно излагать информацию;
* корректировать и видоизменять ТЗ в зависимости от требования заказчика;
* разрабатывать планы выполнения работ;
* распределять время на выполнение поставленных задач;
* определять место хранения и обработки разрабатываемых макетов;
* создавать целостную композицию на плоскости, в объеме и пространстве;
* выполнять технические чертежи или эскизы проекта для разработки конструкции изделия с учетом особенностей технологии и тематики;
* выполнять комплектацию необходимых составляющих дизайн-макета для формирования дизайн-продукта;
* учитывать стандарты производства при подготовке дизайн-продуктов к печати или публикации;
* осуществлять консультационное или прямое сопровождение печати или публикации;
* применять логические и интуитивные методы поиска новых идей и решений;

**знать:**

* методики исследования рынка, сбора информации, ее анализа и структурирования;
* теоретические основы композиционного построения в графическом и в объемно-пространственном дизайне;
* действующие стандарты и технические условия;
* правила и методы создания различных продуктов в программных приложениях;
* классификации программных приложений и их направленности;
* классификации профессионального оборудования и навыков работы с ним;
* программные приложения работы с данными;
* технологии изготовления изделия;
* программные приложения для разработки ТЗ;
* правила и структуры оформления ТЗ;
* требования к техническим параметрам разработки продукта;
* методы адаптации и кодировки (преобразования) информации от заказчика в индустриальные требования;
* структуру ТЗ, его реализации;
* основы менеджмента времени и выполнения работ;
* программные приложения работы с данными;
* технологические, эксплуатационные и гигиенические требования, предъявляемые к материалам, программным средствам и оборудованию;
* программные приложения работы с данными для разработки дизайн-макетов;
* технические параметры разработки макетов, сохранения, технологии печати;
* программные приложения для хранения и передачи файлов-макетов графического дизайна;
* технологии настройки макетов к печати или публикации;
* программные приложения для хранения и передачи файлов-продуктов графического дизайна;
* стандарты производства при подготовке дизайн-продуктов.
* технологии печати или публикации продуктов дизайна;
* основы менеджмента и коммуникации, договорных отношений;
* технологии и приемы послепечатной обработки продуктов дизайна;
* системы управления трудовыми ресурсами в организации;
* методы и формы самообучения и саморазвития на основе самопрезентации.

О проведении практической работы обучающимся сообщается заблаговременно: когда предстоит практическая работа, какие вопросы нужно повторить, чтобы ее выполнить. Просматриваются задания, оговаривается ее объем и время выполнения. Критерии оценки сообщаются перед выполнением каждой практической работы.

Критерии оценки результатов практической работы студентов:

* уровень освоения студентом учебного материала;
* умение студента использовать теоретические знания при выполнении

практических задач;

* сформированность общеучебных умений;
* обоснованность и четкость изложения ответа;
* четкое и правильное выполнение заданий.

Критерии оценки результатов практической работы обучающихся:

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка | Критерии |
| «Отлично» | Оценку «отлично» заслуживает обучающийся, обнаруживший всесторонние, систематические и глубокие знания теоретического материала, в соответствии с требованиями профессиональной образовательной программы, выполнивший полностью практическую (лабораторную) работу. Допускаются единичные несущественные ошибки, самостоятельно исправленные студентом. |
| «Хорошо» | Оценку «хорошо» заслуживает обучающийся, обнаруживший полное знание программного материала, умеющий пользоваться нормативной и справочной документацией, успешно выполнивший предусмотренные практические задания, допустивший неточности при выполнении практической работы. Допускаются отдельные несущественные ошибки, исправленные студентом после указания на них. |
| «Удовлетвори-тельно» | Оценку «удовлетворительно» заслуживает обучающийся, обнаруживший неполные знания программного материала, но умеющий пользоваться нормативной и справочной документацией, допустивший ошибки в выполнении практической работы. Допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя. |
| «Неудовлетво-рительно» | Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, имеющему пробелы в знаниях программного материала по профессиональной образовательной программе, допустившему существенные ошибки в выполнении практических заданий или не выполнивший их. |

**Перечень практических занятий**

| **Тема** | **Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся** | | **Кол-во часов** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Раздел 1. Рыночная экономика** | | |  |
| **Тема 1.3.**  **Основные принципы правового регулирования трудовых отношений** | | **Практическое занятие № 1.** Оформить трудовой договор различных видов. Оформить прекращение трудовых отношений. | **1** |
| **Практическое занятие № 2.** Решить ситуационные профессиональные задачи | **1** |
| **Раздел 2. Основы предпринимательской деятельности** | | |  |
| **Тема 2.1. Планирование предпринимательской деятельности** | | **Практическое занятие № 3.** Разработать различные виды бизнес-планов | **1** |
| **Практическое занятие № 4.**Разработать бизнес-идеи в области графического дизайна для определенного региона или страны. Проанализировать шансы и рисков, связанные с основанием полиграфического предприятия | **1** |
| **Практическое занятие № 5.** Оформить документы для государственной регистрации субъектов малого предпринимательства | **2** |
| **Практическое занятие № 6.** Обработать информацию по теме «Регистрация, лицензирование и ликвидации юридического лица» | **2** |
| **Практическое занятие № 7.** Рассчитать коэффициент рыночной активности | **2** |
| **Тема 2.3.**  **Логистика и закупки** | | **Практическое занятие № 8.** Вычислить потребности в запасах | **1** |
| **Практическое занятие № 9.** Рассчитать объема и времени закупок | **1** |
| **Тема 2.4. Организационно-правовые формы полиграфических предприятий** | | **Практическое занятие № 10.** Составить сравнительную таблицу по выбору организационно-правовой формы полиграфического предприятия | **1** |
| **Практическое занятие № 11**. Решить аналитические задачи по определению структуры организации | **2** |
| **Тема 2.5.**  **Планирование персонала полиграфического предприятия** | | **Практическое занятие № 12.** Составить план набора персонала для полиграфического предприятия | **1** |
| **Тема 2.6. Финансовый план и капитал полиграфического предприятия** | | **Практическое занятие № 13.** Составить финансовый план для открытия предприятия | **1** |
| **Практическое занятие № 14.** Составить план расходов (издержек) предприятия | **1** |
| **Всего:** | | | **18** |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 1**

**Тема 1.3.**

**Основные принципы правового регулирования трудовых отношений**

**Цель:** усвоить понятие и признаки предпринимательской деятельности, механизм её правового регулирования.

**Задание**: Оформить трудовой договор различных видов. Оформить прекращение трудовых отношений.

**Задачи:**

- изучить основные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность в РФ, принципы и методы правового регулирования предпринимательской деятельности, правовые основы лицензирования и правовое регулирование прекращения предпринимательской деятельности,

- дать письменные ответы на вопросы,

- решить тестовые задания.  
**Время выполнения** – 1 час

**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы**

Предпринимательская деятельность в Российской Федерации была легализована Законом РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-I «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (утратил силу - Федеральный закон от 21.03.2002 г. N 31-ФЗ)

В настоящее время **источниками предпринимательского права**(в юридическом смысле) служат действующие в настоящий период времени нормативные правовые акты, посредством которых устанавливаются и получают юридическую силу нормы предпринимательского права. К ним относятся:

**1. Законы федерального уровня:**

**- Конституция РФ**(закрепляет основополагающие начала предпринимательского права, обладает высшей юридической силой);

- **федеральные конституционные законы** (например, от 28 апреля 1995

года N 1-ФКЗ "Об арбитражных судах в Российской Федерации"; от 31 декабря 1996 года N 1-ФКЗ "О судебной системе Российской Федерации");

- **федеральные законы**, в том числе кодифицированные:

а) **Гражданский кодекс РФ** – содержит определение предпринимательской деятельности **(ч.1 ст. 2 ГК РФ)**, нормы о правом статусе ее субъектов **(гл. 4 ГК РФ)**, правовом режиме их имущества **(гл. 4 ГК РФ)**, об обязательствах, возникающих из договоров **(гл. 9, 27-29 ГК РФ и др.)**. ГК РФ объединяет общие нормы частного права и специальные нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность;

б) **федеральные законы (законы РФ) определяющие:**

- состояние рынка (ФЗ «О рынке ценных бумаг);

- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности (ФЗ «Об акционерных обществах»)»

- регулирующие отдельные виды предпринимательской деятельности (ФЗ «О рекламе»);

- содержащие требования к порядку осуществления предпринимательской деятельности (ФЗ «О лицензировании отдельных видов предпринимательской деятельности»);

- иные законы, регулирующие предпринимательскую деятельность (ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»);

2. **Подзаконные нормативные акты:**

- указы Президента РФ (не должны противоречить законам);

- постановления правительства РФ (принятые на основании и во исполнение законов и указов Президента РФ);

- акты федеральных органов исполнительной власти – министерств и ведомств (издаются в случаях и пределах, предусмотренных законами и иными правовыми актами **(п. 7 ст. 3 ГК РФ);**

3. **Нормативно-правовые акты органов законодательной и исполнительной власти субъектов РФ** (изданные в пределах их компетенции);

4. **Нормативно-правовые** акты органов местного самоуправления (изданные в пределах их компетенции);

5. **Локальные акты**– принимаются органами управления коммерческой организации в целях регулирования своей деятельности и обязательны для исполнения в организации (уставы юридических лиц и др.).

В случае противоречия между названными актами, действует акт, обладающий большей юридической силой.

6. Нормы **международного права**(ст. 2, 5, 6 ФЗ «О международных договорах Российской Федерации») применяются к предпринимательским отношениям непосредственно, если для их применения не требуется издание внутригосударственного акта.

Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены законодательством, применяются правила международного договора.

7. Обычаи делового оборота **(ст. 5 ГК РФ)** сложившиеся и широко применяемые в какой-либо области предпринимательской деятельности правила поведения, не предусмотренные законодательством, независимо от того, зафиксированы они в каком-либо документе или нет.

**Принципы правового регулирования предпринимательства:**

1. принцип свободной экономической деятельности;
2. принцип государственного (экономического, финансового и т.п.) регулирования рыночных отношений;
3. принцип единого экономического пространства;
4. принцип многообразия форм собственности, их юридического равенства и равенства их защиты;
5. принцип поддержки добросовестной конкуренции и недопустимости предпринимательской деятельности, направленной на монополизацию рынка;
6. принцип свободы предпринимательского договора;
7. принцип приоритета запросов и прав потребителей [8].

Система законодательных актов, принятых на федеральном уровне и на уровне субъектов РФ, определяет общие условия предпринимательской деятельности и порядок этой деятельности в отдельных сферах – банковской, страховой, строительной, транспортной, спортивной и др.  
 Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с наступлением совершеннолетия, поскольку этот вид занятий требует от гражданина самостоятельно, своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя обязанности и исполнять их. Необходимым условием предпринимательской деятельности является ее государственная регистрация .

**Регистрация, лицензирование и прекращение предпринимательской деятельности**

**Учредительный договор** заключается в письменной форме и подписывается лично всеми учредителями, подпись представителя юридического лица – учредителя скрепляется печатью этой организации.

**В уставе** определяется организационно – правовая форма коммерческой организации, размер уставного капитала, ответственность участников за нарушение обязанностей по внесению уставного капитала, состав и компетенция органов управления, порядок принятия ими решения, порядок распределения прибыли, условия ликвидации.

Для государственной регистрации предприятия необходимо представить:

-заявление о регистрации, подписанное учредителями;

-утвержденный учредителями устав;

-решение о создании организации или договор учредителей;

-документы, подтверждающие оплату не менее 50 % уставного капитала;

-свидетельство об оплате государственной пошлины;

-документы, подтверждающие правовой статус учредителей.

Для получения лицензии в лицензирующий орган необходимо представить:

-заявление о выдаче лицензии с указанием вида деятельности и срока ее осуществления;

-нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации;

-справку о постановке на учет в налоговом органе;

-документ, подтверждающий оплату рассмотрения заявления.

Прекращение деятельности юридического лица происходит в результате **реорганизации** или **ликвидации.**

Процедура ликвидации проходит в несколько этапов:

1. Учредители юридического лица обязаны письменно сообщить о ликвидации органу, осуществившему государственную регистрацию.

2. Назначается ликвидационная комиссия, которая помещает в органах печати сообщение о ликвидации фирмы и о порядке и сроке заявления требований кредиторов.

3. Составляется промежуточный баланс, который содержит сведения о составе имущества фирмы и о перечне требований кредиторов.

4. Расчеты с кредиторами осуществляется за счет денежных средств, имеющихся у организации.

5. Составляется ликвидационный баланс. Оставшиеся после удовлетворения требований кредиторов денежные средства зачисляются в уставный капитал организации, который вместе с оставшимся имуществом передается учредителям.

6. Решение о ликвидации, оригиналы учредительных документов, справки о снятии с учета из налогового органа и органов статистики, ликвидационный баланс, подтверждение факта уничтожения круглой печати, штампов и бланков организации направляются в орган, осуществляющий регистрацию предпринимателей.

7. Юридическое лицо считается прекратившим существование после внесения об этом записи в **«Единый государственный реестр юридических лиц».**

**Задание 1.** Дайте письменные ответы на следующие вопросы:

1. Понятие предпринимательской деятельности
2. Перечислите признаки предпринимательской деятельности
3. Назовите субъектов предпринимательской деятельности
4. Что является обязательным условием для занятий предпринимательской деятельностью?
5. Назовите формы собственности и субъекты каждой формы

**Задание 2.** Выполните тестовое задание:

**1. Гражданин приобретает статус индивидуального предпринимателя с момента:**

1. подачи заявления о регистрации его в качестве предприни­мателя;
2. государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
3. достижения возраста 18 лет;
4. с момента получения лицензии.

**2. Предпринимательством в РФ можно заниматься:**

1. без образования юридического лица;
2. с образованием юридического лица;
3. справедливы оба ответа**.**

**3. К признакам юридического лица как субъекта предпринимательского права не относится:**

1. имущественная обособленность;
2. особый порядок создания;
3. самостоятельная имущественная ответственность.

**4. К коммерческим организациям относятся**

1. религиозные организации;
2. хозяйственные общества;
3. производственные кооператива;
4. потребительские кооперативы;
5. акционерные общества.

**5. Унитарное предприятие – это:**

1. коммерческая организация, наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущества;
2. коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущества.

**6. Юридическим или физическим лицом является крестьянское (фермерское) хозяйство?**

1. юридическим;
2. физическим;
3. относится к особой категории.

**7. Имущественной основой индивидуального предпринимателя является:**

1. право собственности;
2. право хозяйственного ведения;
3. право оперативного управления;
4. право государственной и муниципальной собственности.

**8. Под государственным регулированием предпринимательской деятельности понимается:**

1. воздействие государства на хозяйствующие субъекты, путем принятия нормативных правовых актов, применения мер стимулирования и принуждения;
2. воздействие государства на хозяйствующие субъекты, путем принятия нормативных правовых актов в сфере предпринимательской деятельности;
3. применение государством методов регулирования и стимулирования предпринимательской деятельности;
4. осуществление государственного контроля в сфере предпринимательской деятельности.

**9. Государственная поддержка субъектам малого и среднего предпринимательства оказывается:**

1. в обязательном порядке;
2. в заявительном порядке;
3. находящимся на стадии ликвидации, реорганизации.

**10. Формами государственной поддержки могут быть:**

1. консультационная;
2. материальная;
3. имущественная;
4. информационная;
5. обучающая.

**11. К правовой инфраструктуре бизнеса относят:**

1. законы и постановления;
2. обычаи хозяйственного оборота;
3. нормы деловой этики;
4. все перечисленное верно.

**12. Поддержка не может оказываться в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства:**

1. являющихся кредитными организациями, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами;
2. являющихся участниками соглашений о разделе продукции;
3. осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;
4. являющихся в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле, нерезидентами Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации.

**13. К объединенным предприятиям не относятся:**

1. ассоциации;
2. коммерческие организации;
3. консорциумы;
4. региональные союзы;
5. холдинговые компании;
6. концерны.

Отчет по практическому занятию оформляется студентами в тетради по окончании практического занятия.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 2**

**Тема 1.3.**

**Основные принципы правового регулирования трудовых отношений**

**Задание:** Выполнить оценку финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

Решить тест

**Цель:**

Усвоить понятие объекты и субъекты предпринимательской деятельности, организационно-правовые формы предприятий.

**Задачи:**

- закрепить знания по видам и формам деятельности,

- дать письменные ответы на вопросы,

-решить тестовые задания.  
**Время выполнения** – 1 час.

**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы**

***Объектами предпринимательства*** являются, инновационная (исследования, разработки, технические услуги), производственная (по выпуску товаров и оказанию услуг), торгово-посредническая деятельность. Главным критерием здесь служит не отраслевая принадлежность, а содержание деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой соотношение этих групп бизнесменов составляет примерно 20 : 40 : 40, причём основная их часть (свыше 70 %) связана с оказанием технических, информационных и других услуг. В России начала 90-х гг. при неразвитом рынке и высокой инфляции 70 % предпринимателей были заняты перепродажей товаров и финансово-посредническими операциями.  
***Объектами предпринимательской деятельности*** являются изготовленная продукция, выполненная работа или оказанная услуга, т.е. то, что может удовлетворить чью-либо потребность и все то, что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления.  
Объекты предпринимательской деятельности, как правило, могут продаваться и покупаться свободно. В виде исключения купля-про­дажа отдельных объектов может быть запрещена либо ограничена за­коном (например, торговля оружием, наркотиками, ядами, природ­ными ресурсами территориальных вод и континентального шельфа).  
***Объектами предпринимательской работы*** являются также пред­приятия – имущественные комплексы, осуществляющие предприни­мательскую деятельность. Предприятие или его часть являются не­движимым имуществом и могут продаваться и покупаться.  
Различают недвижимое и движимое имущество.  
***К недвижимому имуществу*** (недвижимости) относятся объекты, перемещение которых невозможно без нанесения им существенного ущерба. Это здания, сооружения, земельные участки, насаждения, участки недр и т. п. Сюда же относят воздушные и морские суда. Не­движимое имущество подлежит государственной регистрации.  
***К движимому имуществу*** относят такое имущество, которое не может быть отнесено к недвижимости. Оно не подлежит государст­венной регистрации (например, мебель, бытовая техника, деньги, ценные бумаги).  
  
*Участниками (субъектами) коммерческой деятельности, теми, кто её осуществляет, являются:*

***1. Физическое лицо***– это гражданин, который обладает правоспо­собностью и дееспособностью.

1.1. Под правоспособностью понимается способность иметь граж­данские права и обязанности.   
1.2. Под дееспособностью понимается способность гражданина своими действиями приобретать права и создавать юридические обя­занности, нести ответственность за совершённые правонарушения. По российским законам полной дееспособностью обладают граждане, достигшие совершеннолетия (18 лет).

В соответствии с гражданским законодательством отдельные ка­тегории дееспособных граждан не имеют права заниматься предпри­нимательской деятельностью. Российское законодательство запрещает занятие предпринима­тельской деятельностью военнослужащим, должностным лицам орга­нов прокуратуры, суда и других правоохранительных органов, лицам, призванным в системе органов государственной власти осуществлять контроль над деятельностью организаций, а также лицам, которым запрещено заниматься этой деятельностью по приговору суда.  
***2.Юридическое лицо*** – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.  
Юридические лица подразделяются на два вида: коммерческие и некоммерческие организации.   
*Таким образом, можно выделить черты, раскрывающие сущность и содержание предпринимательской деятельности:*

1) смысл предпринимательской деятельности заключается в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах;

2) удовлетворение потребностей достигается путём использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг;

3) движущим мотивом предпринимательства, его целью является получение прибыли;  
4) занятие предпринимательской деятельностью является неотъемлемым правом гражданина (здесь требуется не разрешение, а регистрация);

5) предпринимательская деятельность носит инициативный характер (предпринимателя не назначают, им становятся);

6) предпринимательство – это не одноразовый акт, а постоянное занятие, систематическая деятельность;  
7) предпринимательская деятельность рискованна по своей природе (подобно деятельности лётчика или военного). Риск здесь обусловлен возможностью понести убытки по не зависящим от предпринимателя причинам;

8) за последствия риска отвечает сам предприниматель (а не государство);

9) государство не вмешивается в предпринимательскую деятельность;

10) роль государства ограничивается установлением «правил игры», контролем за их соблюдением, а также регистрацией предпринимательства и взиманием налогов.

**Задание 1.** Дайте письменные ответы на следующие вопросы:

1.Перечислите основные субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

2. Сформулируйте условия, необходимые для развития предпринимательской деятельности.

3. Назовите деление предприятий по формам собственности.

**Задание 2.** Решите тест

**К некоммерческим организациям относятся:**

1) союз экспортеров металлопродукции;

2) товарищества на вере;

3) общества с дополнительной ответственностью.

**2. Хозяйственное товарищество основано на:**

1) объединении капиталов;

2) объединение лиц;

3) объединении граждан для совместной трудовой [деятельности](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm).

**3. Коммерческая организация – это:**

1) любые организации, имеющие самостоятельный бухгалтерский баланс;

2) организации, имеющие основной целью получение прибыли;

3) все организации, зарегистрированные в установленном порядке.

**4. К мелким предприятиям относятся предприятия**:

1) с численностью занятых до 50 чел.;

2) с объемом продаж до 500 тыс. руб.;

3) с чистой прибылью до 250 тыс. руб.

**5. Предприятие:**

1) имеет обособленное имущество;

2) обладает производственно-экономическим единством;

3) является юридическим [лицом](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm);

4) все вышеперечисленное.

**6. Предприятия классифицируются по виду и характеру** [**деятельности**](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm) **на:**

1) государственные, муниципальные, частные;

2) предприятия производственной и непроизводственной сферы;

3) иностранные, национальные, совместные предприятия;

4) производственные кооперативы, унитарные предприятия, акционерные общества.

**7. К элементам внутренней среды предприятия относятся:**

1) средства производства, персонал, маркетинг;

2) информация, деньги, организация управления;

3) готовая продукция, производство, организация управления, маркетинг;

4) готовая продукция, организация управления, маркетинг;

5) производство, персонал, организация управления, маркетинг, финансы, культура и имидж работников.

**8. Что из перечисленного относится к внутренней среде предприятия:**

1) потребители продукции;

2) органы власти;

3) средства производства;

4) поставщики ресурсов.

**9. Какие права имеет собственник в отношении принадлежащего ему имущества:**

1) право владения;

2) право владения и пользования;

3) право владения, пользования и распоряжения.

**10. За унитарным предприятием имущество закрепляется:**

1) на праве собственности;

2) на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;

3) передается по договору аренды.

**11. Какую ответственность несут члены товарищества на вере по его обязательствам:**

1) полные товарищи и коммандитисты несут полную ответственность;

2) полные товарищи и коммандитисты несут ответственность в пределах своего вклада;

3) полные товарищи несут полную ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а коммандитисты – в пределах вклада в имущество товарищества.

**12. Какая из организационно-правовых форм предусматривает совместную производственную** [**деятельность**](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm) **членов:**

1) общество с ограниченной ответственностью;

2) акционерное общество;

3) кооператив.

**13. Максимальное число акционеров в открытом акционерном обществе:**

1) 10;

2) 50;

3) не ограничено.

**14. Максимальное число акционеров в закрытом акционерном обществе:**

1) 10;

2) 50;

3) не ограничено.

**15. Какой документ является основным для создания предприятия:**

1) устав предприятия;

2) договор на поставку продукции;

3) учредительный договор;

4) справка о наличии уставного фонда.

**16. Из каких источников образуется первоначальный капитал:**

1) прибыль предприятия;

2) взносы учредителей;

3) ассигнования из бюджета;

4) средства от продажи ценных бумаг.

**17. С какого момента предприятие считается созданным:**

1) с момента подписания устава предприятия;

2) с момента подписания учредительного договора;

3) с момента государственной регистрации;

4) с момента открытия расчетного счета в банке.

**18. Каким документом устанавливается порядок образования предприятия:**

1) Постановлением Правительства РФ;

2) Указом Президента РФ;

3) Учредительным договором;

4) Гражданским кодексом РФ.

**19. Что является признаком отраслевой принадлежности предприятия:**

1) непрерывность или дискретность процесса производства;

2) размер предприятия;

3) характер сырья, назначение готового продукта, техническая и технологическая общность производства;

4) производство средств производства и [предметов](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm) потребления.

**20. Деление предприятий по характеру потребляемого сырья на предприятии:**

1) с преобладанием химических и механических процессов производства;

2) добывающие [и](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm) обрабатывающей промышленности;

3) производящие средства производства и [предметы](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm) потребления;

4) по техническому и технологическому признаку производства.

**21. Деление предприятий по назначению готовой продукции на предприятия:**

1) добывающей и перерабатывающей промышленности;

2) производящие средства и [предметы](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm) потребления;

3) крупные, средние и малые;

4) механические и химические производства.

**22. Все основные производственные процессы в зависимости от характера их протекания во времени подразделяются на:**

1) непрерывные и прерывные;

2) крупные, средние и малые;

3) производящие средства и [предметы](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm) потребления;

4) круглогодового и сезонного действия.

**23. Деление предприятий по времени работы в течение года:**

1) с непрерывным и прерывным способами производства;

2) по степени реализации однотипной или разнородной продукции;

3) по факту заключения договоров на поставку продукции;

4) круглогодичного и сезонного действия.

**24. Деление предприятий по размерам:**

1) крупные и мелкие;

2) производящие средства производства или [предметы](http://hl.mailru.su/mcached?q=%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%B8%20%D0%BE%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8&qurl=http%3A%2F%2Fzadocs.ru%2Fpravo%2F33310%2Findex.html&c=14-1%3A92-2&r=3823681&frm=webhsm)потребления;

3) крупные, средние и мелкие;

4) по размерам поставок продукции.

**25. Структура предприятия определяется следующими основными факторами:**

1) размером предприятия;

2) отраслью производства;

3) уровнем технологии и специализации предприятия;

4) все вышеперечисленное.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3**

Тема 2.1. Планирование предпринимательской деятельности

Задание: Разработать различные виды бизнес-планов

**Цель:** привить студентам навыки самостоятельного составления бизнес -плана

**Задачи:**

* рассмотреть виды бизнес-плана,;
* научиться анализировать условия для функционирования предприятия;
* развивать культуру экономического мышления.

**Время выполнения** – 1 час.

**Методические рекомендации:**

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам**:** какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесячный план расходов, включающий:   
- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;   
- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесячный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

**Контрольные вопросы:**

1 Что понимается под бизнес-планом и каково его значение для деятельности предприятия?

2 Из каких разделов может состоять бизнес-план?

**Форма проверки: Устный опрос**

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 4**

Тема 2.1. Планирование предпринимательской деятельности

**Задание:** Разработать бизнес-идеи в области графического дизайна для определенного региона или страны. Проанализировать шансы и рисков, связанные с основанием полиграфического предприятия

**Задачи:**

- изучить анализ рисков в бизнес-плане;

- оперировать [классификациями бизнес-рисков](https://bank-explorer.ru/finansy/biznes-plan/analiz-riskov-v-biznes-plane.html#i-3)

- дать письменные ответы на вопросы,

- решить тестовые задания

**Методические рекомендации**

**Анализ рисков в бизнес-плане**

**Основные определения**

Бизнес-план — это документ, в котором описывается стратегия развития фирмы, ее внутренние ресурсы, внешнее рыночное окружение. Задача бизнес-плана — дать экономическое обоснование деятельности фирмы, грамотно спрогнозировать ее денежные потоки, прибыль, рентабельность и ряд других показателей. Бизнес-план описывает этапы развития фирмы, анализирует ее конкурентов и перспективы развития.

В таблице кратко описаны основные разделы бизнес-плана и их содержание. В зависимости от конкретной отрасли и целей бизнеса, бизнес-план может содержать и другие разделы.

| **Раздел бизнес-плана** | **Содержание раздела** |
| --- | --- |
| Фирма и ее бизнес-модель | Анализ актуальности и перспективности бизнес-модели, общее описание фирмы |
| Продукт | Детальное описание продукта фирмы и его преимуществ |
| Рынок | Анализ объема и динамики развития рынка, потребительского спроса, перспектив развития отрасли |
| Конкуренты | Анализ конкурентов, их стратегий развития |
| Финансы | Денежные потоки организации, выручка, прибыль, рентабельность, EBITDA и другие экономические показатели |
| Производство | Анализ производственных ресурсов и процессов организации |
| Маркетинг | Маркетинговая стратегия фирмы, реклама и продвижение |
| Организационная структура и персонал | Описание структуры фирмы, краткое резюме руководства и ключевых сотрудников |
| Риски | Оценка и профилактика негативных ситуаций, возникающих в процессе деятельности фирмы |

Предпринимательский риск — это опасность того, что фирма не достигнет запланированных результатов. Таким образом, вложенные средства, ресурсы, время и силы будут потеряны. Риск также понимается как опасность появления экономического урона в процессе ведения бизнеса. Анализ бизнес-рисков — необходимый элемент бизнес-плана, без него документ теряет смысл. Именно определение и профилактика рисков придают бизнес-плану вес в глазах предпринимателей и инвесторов.

Анализ рисков в бизнес-плане

**Классификация бизнес-рисков**

Общее описание предпринимательских рисков представлено в таблице.

| **Тип риска** | **Краткое описание** |
| --- | --- |
| Неконтролируемые риски | Экономическая, политическая и социальная обстановка Общественные потрясения, экономический кризис, национализация активов. Стихийные бедствия Землетрясения, ураганы, цунами и др. Валютные риски Колебания валютных курсов, изменения принципов валютного регулирования. Изменение налогообложения Увеличение налоговой нагрузки. Изменения в законодательстве Законодательные инициативы, негативно влияющие на бизнес-среду. |
| Контролируемые риски | 1. Производственные . Технологические риски, опасность возникновения брака, нарушение производственных цепочек. 2. Финансовые. Нехватка оборотных средств, дебиторская задолженность, рост себестоимости продуктов фирмы. 3. Кадровые. Несоответствие квалификации сотрудников выполняемой работе, увольнение ключевых сотрудников, саботаж, трудовое законодательство. 4. Рыночные. Негативные для фирмы изменения на отраслевом рынке: новые технологии, принципы торговли и др. 5. Операционные . Нарушения в выполнении бизнес-процессов и операций, в частности — бухгалтерского учета. |

Неконтролируемые риски не могут управляться самой фирмой, при этом на контролируемые риски предприятие может влиять. Бизнес-план должен предусматривать профилактику всех видов бизнес-рисков.

Бизнес-план должен предусматривать профилактику всех видов бизнес-рисков

**Профилактика рисков в бизнес-плане**

Раздел, посвященный рискам, как правило, идет после описания производственной, финансовой, кадровой и маркетинговой стратегий фирмы. Задача этого раздела — обобщенный критический анализ бизнес-плана, пересмотр ряда пунктов с точки зрения описания и профилактики рисков, выдача конкретных рекомендаций по предотвращению и минимизации бизнес-рисков.

В зависимости от типа предпринимательского риска в бизнес-плане используются следующие методы профилактики.

**Неконтролируемые риски**

Несмотря на то, что фирма не может повлиять на возникновение этих рисков, бизнес-план должен предусматривать способы минимизации их последствий. Существуют финансовые и организационные методы профилактики неконтролируемых рисков.

**К финансовым относятся:**

* страхование имущества;
* создание денежных резервов;
* смежное инвестирование.

**Организационные меры включают:**

* развитие ИТ-инфраструктуры и создание резервных копий всех критически важных данных, чтобы в случае стихийного бедствия не потерять коммерческую информацию;
* расширение географии присутствия фирмы и диверсификация регионов продаж;
* материально-техническая профилактика последствий стихийных бедствий.

Также к профилактике неконтролируемых рисков относят повышение ликвидности продукции и ее ценности в глазах потребителя, что позволяет сохранить спрос даже в условиях изменений макроэкономической конъюнктуры.

**Контролируемые риски**

**Контролируемые риски**

Влияние этого типа рисков можно либо убрать вообще, либо снизить до незначительного уровня. Во многом именно грамотное управление контролируемыми рисками становится конкурентным преимущество ряда компаний. Рассмотрим способы профилактики и устранения этих рисков.

**Производственные риски**

**Производственные риски**

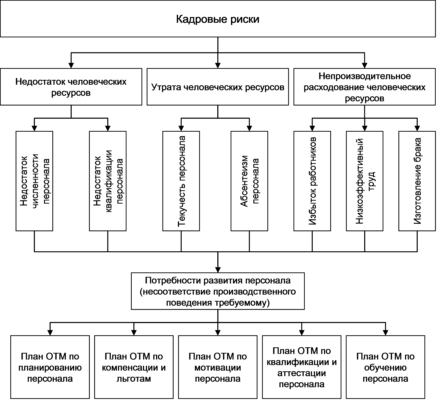
1. Контроль за материально-техническим оснащением, грамотное управление амортизацией и заменой устаревшего оборудования.
2. Контроль за ключевыми точками технологического процесса, оптимизация производственных цепочек.
3. Контроль качества продукции на всех этапах производства.

**Финансовые риски**

Финансовые риски

1. Контроль за финансовой устойчивостью компании, управление долей заемных средств в общем объеме финансирования.
2. Диверсификация источников финансирования.
3. Грамотное управление дебиторской задолженностью.
4. Анализ и прогнозирование денежных потоков компании.
5. Привлечение финансового аудитора.

**Кадровые риски**



Кадровые риски

1. Выстраивание корректной HR-политики фирмы, направленной на привлечение, удержание и развитие лучших специалистов.
2. Мониторинг и соблюдение трудового законодательства.
3. Своевременное ознакомление персонала с техниками безопасности и особенностями технологического процесса.
4. Организация обучения и повышения квалификации персонала.
5. Ротация кадров.

**Рыночные риски**

Рыночные риски

1. Краткосрочный и долгосрочный анализ рынка, отрасли и конкурентов.
2. Оперативное реагирование на появление новых технологий, изменение потребительских предпочтений и выход на рынок новых игроков.
3. Мониторинг законодательства и государственного регулирования.
4. Диверсификация компании по отраслевому и географическому признакам.
5. Расширение ассортимента.

**Операционные риски**

1. Комплексное выстраивание бизнес-процессов на всех стадиях.
2. Максимально возможная автоматизация бизнес-процессов.
3. Контроль за документацией, внутренними инструкциями и регламентами.
4. Постоянное обучение и контроль за деятельностью ключевых специалистов.

Автоматизация бизнес процессов

При анализе конкретного бизнес-плана, следует поэтапно перебрать все известные риски и применить их к рассматриваемому бизнес-кейсу. Следует проанализировать влияние каждого риска на деятельность компании, ранжировать риски по уровню опасности и описать в бизнес-плане меры по устранению или минимизации влияния каждого риска.

Важно понимать, что бизнес-план это — не статический, а динамический документ. Анализ рисков — это не разовое мероприятие, ведь рыночное окружение постоянно меняется. Риски должны анализироваться и нивелироваться на каждом этапе деятельности компании.

**Время выполнения** – 1 час.

**Форма контроля: устный опрос**

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 5,6**

Тема 2.1. Планирование предпринимательской деятельности

**Задание:** Оформить документы для государственной регистрации субъектов малого предпринимательства

Обработать информацию по теме «Регистрация, лицензирование и ликвидации юридического лица»

**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы**

Государственная регистрация юридических лиц (далее - государственная регистрация) - акт уполномоченного органа исполнительной власти, осуществляемый посредством внесения в государственный реестр сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, а также иных сведений о юридических лицах в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (далее Закон «О регистрации»).

Органы регистрации

Государственная регистрация с 1 июля 2002 г. осуществляется федеральным налоговым органом.

Формы всех заявлений, предоставляемых в налоговые органы, содержатся в Постановлении Правительства РФ № 439 от 19.06.2002 г.

Сроки и место государственной регистрации

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации постоянно действующего исполнительного органа, в случае отсутствия такого исполнительного органа - по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности.

Порядок представления документов

Оформленные в установленном порядке документы представляются в регистрирующий орган уполномоченным лицом непосредственно или направляются почтовым отправлением с объявленной ценностью при его пересылке и описью вложения. Иные способы представления документов в регистрирующий орган могут быть определены Правительством Российской Федерации.

Уполномоченным лицом (далее - заявитель) могут являться следующие физические лица:

- руководитель постоянно действующего исполнительного органа регистрируемого

юридического лица или иное лицо, имеющие право без доверенности действовать от имени этого юридического лица;

- учредитель (учредители) юридического лица при его создании;

- руководитель юридического лица, выступающего учредителем регистрируемого юридического лица;

- конкурсный управляющий или руководитель ликвидационной комиссии (ликвидатор) при ликвидации юридического лица;

- иное лицо, действующее на основании доверенности или иного полномочия,

предусмотренного федеральным законом, или актом специально уполномоченного на то государственного органа, или актом органа местного самоуправления.

Заявитель удостоверяет своей подписью заявление, представляемое в регистрирующий орган, и указывает свои паспортные данные или в соответствии с законодательством Российской Федерации данные иного удостоверяющего личность документа и идентификационный номер налогоплательщика (при его наличии). Подпись заявителя на указанном заявлении должна быть нотариально удостоверена.

Датой представления документов при осуществлении государственной регистрации является день их получения регистрирующим органом.

Заявителю выдается расписка в получении документов с указанием перечня и даты их получения регистрирующим органом. Расписка должна быть выдана в день получения документов регистрирующим органом.

При поступлении в регистрирующий орган документов, направленных по почте, расписка высылается в течение рабочего дня следующего за днем получения документов регистрирующим органом, по указанному заявителем почтовому адресу c уведомлением о вручении.

Регистрирующий орган обеспечивает учет и хранение всех представленных при государственной регистрации документов.

Нотариальное удостоверение документов, представляемых при государственной регистрации, необходимо только в случаях, предусмотренных федеральными законами.

**Задачи практической работы:**

Выполнить практическую работу.

Оформить титульный лист практической работы (приложение К)

Оформить отчет по практической работе (Приложение И)

**Вопросы для закрепления теоретического материала к практической работе:**

1. Может ли индивидуальный предприниматель зарегистрировать предприятие через доверенных лиц? Если да, то, какие документы для этого нужно.
2. Какие документы требуется сдать для регистрации по прописке ИП?
3. Кто имеет право зарегистрировать ИП?
4. Кто обычно добивается успехов в бизнесе?

**Инструкция по выполнению практической работы**

Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал.

Изучить порядок выполнения задания.

**Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы**

Контролем является защита отчета по практической работе

**Время выполнения** – 4 час.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 7**

Тема 2.1. Планирование предпринимательской деятельности

**Задание:** Рассчитать коэффициент рыночной активности

**Цель :** познакомиться с видами рисков в предпринимательской деятельности и факторами, отрицательно влияющими на прибыль.

**Задачи:**

- изучить классификацию рисков;

- освоить управление предпринимательскими рисками;

- решить тестовые задания.

**Время выполнения** – 2 час.

**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы:**

Предпринимательский риск – опасность недополучения дохода, возникновения материальных и финансовых потерь в предпринимательской деятельности. Различают допустимый риск, при котором уровень потерь не превосходит ожидаемой прибыли предпринимателя, критический риск с ощутимой вероятностью потерь, превосходящих расчетную прибыль, катастрофический риск, характеризуемый потерями, которые предприниматель не в силах возместить, ведущими к банкротству, краху бизнеса.  
 Термин «риск» можно определить как вероятность, опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности.   
 Основные моменты, характерные для рисковой ситуации:

* случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике;
* наличие альтернативных решений;
* известны или можно определить вероятности исходов и ожидаемые результаты;
* вероятность возникновения убытков;
* вероятность получения дополнительной прибыли.

Все предпринимательские риски можно разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: застрахованные и незастрахованные, а также на систематические и несистематические.   
В последние годы актуальным является вопрос обеспечения безопасности предпринимательской деятельности, например, сохранение предпринимательской тайны. Нормальное функционирование и развитие сферы предпринимательства в экономике любой страны требует наличия определенных условий, обеспечивающих эти процессы. Одним из важнейших условий выступает безопасность предпринимательства.   
Понятие безопасности вообще вводится в Законе Российской Федерации от 5 марта 1992 года № 2446-1 «О безопасности» – это «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз».   
«Под безопасностью предпринимательской деятельности следует понимать состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности на всех стадиях его функционирования от внешних и внутренних угроз, имеющих негативные, прежде всего экономические, а также организационные, правовые и иные последствия» .  
Система безопасности предприятия: экономическая , техногенная, экологическая,   
информационная, психологическая, физическая, пожарная и научно-техническая безопасности  
 Угрозы экономической безопасности предпринимательства – это потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающие состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к прекращению его деятельности, либо к экономическим и другим потерям.  
 Предпринимательская деятельность во всех сферах неразрывно связана с получением и использованием различного рода информации. Информация, используемая в предпринимательской деятельности весьма разнообразна. Ее можно разделить на два вида: промышленная и коммерческая. Коммерческая тайна, в соответствии с гражданским законодательством России, это информация которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель принимает меры к охране ее конфиденциальности. Существует официально утвержденный перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну в России. К ним относятся:

* учредительные документы;
* документы, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью;
* сведения по установленным формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в государственную бюджетную систему России;
* документы о платежеспособности;
* сведения о численности работающих, их составе, заработной плате, наличии свободных рабочих мест;
* документы об уплате налогов и обязательных платежей;
* сведения о соблюдении установленных правил охраны труда;
* сведения о соблюдении установленных норм охраны окружающей среды;
* сведения о нарушении антимонопольного законодательства;
* сведения о реализации продукции, причинившей вред здоровью населения;
* сведения об участии должностных лиц предприятия в кооперативах, малых предприятиях, акционерных обществах и других организациях, занимающихся предпринимательской деятельностью .

Но данные сведения не предназначаются для открытого доступа – всем желающим. Например, сведения о заработной плате работников предприятия, финансовая отчетность могут быть предоставлены только по требованию органов власти, управления, контролирующих и правоохранительных органов, а также других юридических лиц, имеющих на это право в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. В то же самое время клиенты предприятия вправе ознакомиться с ее уставом, свидетельством о регистрации, лицензией, сертификатами, патентами.

**Задания:**

* 1. При исследовании стадии функционирования инновационного проекта выявлены следующие риски, сопоставьте этим рискам следующие факторы, отрицательно влияющие на прибыль

|  |  |
| --- | --- |
| 1) неустойчивость спроса | A. Увеличение кредитов |
| 2) появление альтернативного продукта | B. Падение продаж |
| 3) снижение цен конкурентами | C. Падение спроса с ростом цен |
| 4) увеличение производства у конкурентов | D. Снижение спроса |
| 5) рост налогов | E. Снижение цены |
| 6) недостаток оборотных средств | F. Уменьшение чистой прибыли |

* 1. Составьте кроссворд по теме «Риски и безопасность в предпринимательстве».
  2. Решите тестовые задания:

**1.Состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности на всех стадиях его функционирования от внешних и внутренних угроз, имеющих негативные, прежде всего экономические, а также организационные, правовые и иные последствия – это:**

1. самостоятельность предпринимательства;
2. безопасность предпринимательства;
3. ответственность предпринимателей.

**2. Резкое ухудшение всех финансово-экономических показателей деятельности субъекта предпринимательства, вызывающее немедленное прекращение его деятельности либо наносящее такой непоправимый вред, который приведет к этим же последствиям позднее – это угрозы:**

1. с высокой тяжестью последствий;
2. со средней тяжестью последствий;
3. с низкой степенью тяжести последствий.

**3. Угрозы безопасности фирмы могут быть со стороны:**

1. криминальных структур и недобросовестных конкурентов;
2. контрагентов и собственных работников;
3. всех вышеперечисленных субъектов.

**4. Такие признаки, как наличие обособленного имущества; способность отвечать по обязательствам своим имуществом; способность выступать в имущественном обороте от своего имени; возможность предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде характерны для:**

1. индивидуального предпринимателя;
2. юридического лица;
3. обоих.

**5**. **Коммерческая тайна – это:**

1. документированная (то есть зафиксированная на материальном носителе и с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать) информация, доступ к которой ограничивается в соответствии с законодательством РФ;
2. информация, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель принимает меры к охране ее конфиденциальности;
3. справедливы оба варианта

**6. К коммерческой тайне могут относиться:**

1. учредительные документы, документы о платежеспособности, документы об уплате налогов;
2. сведения о численности работников, о нарушении антимонопольного законодательства, о реализации продукции, причинившей вред здоровью населения;
3. сведения о деловых переговорах, содержание "ноу-хау", планы инвестиционной деятельности, рыночная стратегия.

**7. Риск в предпринимательстве – это:**

1. вероятность убытков или недополучения дохода по сравнению с прогнозом;
2. движущий стимул эффективного использования капитала;
3. непредсказуемость поведения партнеров;
4. результат хозяйственной деятельности, связанный с личностью предпринимателя и обусловленный природными факторами;
5. недостаточность информации;
6. все ответы верны.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 8.9**

**Тема 2.3. Логистика и закупки**

**Задание:**

Практическое занятие № 8. Вычислить потребности в запасах

Практическое занятие № 9. Рассчитать объема и времени закупок

**Время выполнения** – 1 час.

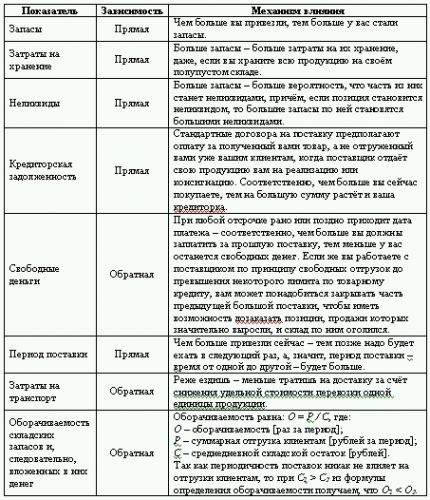
**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы:**

[**Как рассчитать оптимальный объём закупаемой партии товара**](http://www.logists.by/library/view/kak-rasschitat-optim-obiem-zakypaemoy-partii-tovara)

<http://www.logists.by/library/view/kak-rasschitat-optim-obiem-zakypaemoy-partii-tovara>

Как только в компании принимается решение о необходимости размещения заказа у поставщика на какую-либо продукцию, то сразу возникает вопрос: «А сколько заказывать?» – причём ответ на этот вопрос непосредственно влияет на экономические показатели работы всей фирмы.

Давайте разберёмся, что же это за показатели, и каким образом объём заказа так сильно влияет на них:



Все эти показатели очень важны в деятельности компании, а некоторые, вообще, определяют её выживание. А так как с задачей по определению объёма закупаемой партии сталкивается практически любая компания, то, сразу возникает вопрос: «А не придумано ли уже правильное и чёткое решение – если не в России, то хотя бы на Западе?» Такая формула, в которую надо, просто, подставить свои значения и получить искомый результат…

**Формула Уилсона**

Однако не всё так просто – недолгие скитания по Интернету приводят нас как раз к такому решению – знаменитой формуле Уилсона. Это очень красивая формула с эстетической точки зрения, в которой есть числитель, знаменатель и даже корень – вершина математического аппарата для большинства не технарей:



где:

**Q** – оптимальный объём одной партии по позиции [штук];  
**D** – стоимость доставки одной партии от поставщика [рублей];  
**S** – спрос на позицию [штук за период];  
**h** – затраты на хранение одной единицы позиции [рублей за штуку за тот же период].

Если же кто-то решит копнуть глубже, то увидит, что для вывода формулы Уилсона используется даже дифференцирование – а это уже замашка на высшую математику! Я не знаю ни одного человека, включая лучших специалистов по логистике, который, впервые наткнувшись на нее, не говорил бы себе: «Вот оно – решение этой извечной проблемы!» – однако большинство попыток применить её как есть на практике обычно заканчиваются глубоким разочарованием… Одной из причин этого являются многочисленные вопросы относительно входных данных, которые появляются при попытке практического использования.

**D** – что спрашивается может быть проще, посмотрели сколько стоила доставка от этого поставщика раньше и всё, однако уже здесь возникают вопросы… Какую брать цену доставки, если она в зависимости от объёма заказа была разной: то привозили целую фуру, а то доставляли небольшие количества ГАЗелями? Как делить затраты на доставку, если для снижения издержек транспортники объединили поставки от нескольких поставщиков в одну доставку, причём вовсе не обязательно, что у них опять получится это сделать при следующей поставке? А если поставщик сам осуществляет бесплатную доставку при заказе на определённую сумму? А если у вас собственный транспорт и водитель получает зарплату за всю свою работу раз в месяц, а не конкретную сумму за конкретную доставку?

**S** – редко какая фирма может похвастаться постоянным и равномерным спросом на продаваемую продукцию, даже при условии расчёта поставок сырья на производство, где вариации спроса гораздо ниже, чем в дистрибьюции, у вас всё равно потребление будут колебаться достаточно сильно, чтобы от этих отклонений нельзя было отмахнуться, как от статистически незначимой величины.

**h** – даже, если вы возьмёте некие усреднённые значения по D и S, вас ждёт настоящее испытание при определении затрат на хранение одной единицы продукции.

**Что относить к затратам на хранение, а что – нет?**

Как общие затраты на хранение всей продукции разбить по позициям, которые хранятся на складе?

Нужно ли учитывать постоянную или переменную часть категорий расходов, а также потери от заморозки денег в эти запасы?

Кроме всего этого, даже если вы как-то определите все эти значения, есть ещё одно очень важное ограничение на саму модель, для которой Уилсон выводил свою формулу: все расчёты в ней – верны только для случая, когда вы заказываете у поставщика и доставляете каждую позицию отдельно, что очень редко встречается на практике. Поэтому, учтя все эти проблемы, найдём своё решение для поиска оптимального объёма партии, но прежде необходимо оговорить обязательные условия по существующей в компании системе управления закупками…

**До оптимизации объёма партии поставки.**

Ещё до начала работ по расчёту оптимального объёма партии, ваша система закупок должна работать как часы, чётко прогнозируя спрос, осуществляя заказ позиции только тогда, когда это необходимо, а не раньше или позже, и в таких количествах, в которых имеется текущая потребность предприятия. Если этого нет, то оптимизировать объём партии заказа – по сути, калибровать вашу систему закупок – преждевременно, сначала эту систему закупок надо создать!..

*1. Качественное прогнозирование спроса.*

Должна существовать модель прогнозирования спроса, учитывающая тренды, сезонность и необходимый уровень удовлетворения спроса складскими остатками, который вы хотите обеспечить по каждой позиции.

*2. Определение точки заказа.*

Заказ поставщику не должен осуществляться, пока остаток по какой-либо из позиций этого поставщика не достиг критического уровня, достаточного только для того, чтобы обеспечивать продажи на нужном уровне удовлетворения спроса складскими остатками до оприходования вашего нового заказа.

*3. Определение потребности предприятия в позиции.*

Вы должны заказать ровно столько, сколько вам понадобится, чтобы обеспечить продажи на нужном уровне сервиса до оприходования следующего за текущим заказом. Собственно, если все эти три условия выполняются, то можно пытаться рассчитать оптимальный с точки зрения совокупных затрат на транспортировку и хранение продукции объём заказа.

**Расчёт оптимального объёма партии.**

Как показывает практика, нахождение оптимального объёма партии возможно только при использовании моделирования поставок с разными вариантами величины этого объёма и сравнения итоговых общих затрат на транспортировку и хранение. Таких моделей – много, в данной статье рассмотрим только один из возможных вариантов. Модель – это всегда упрощение реальной ситуации, поэтому затратами на хранение будем считать:



, где:

**A** – затраты на хранение позиций поставщика [рублей за период];  
**a** – среднескладской остаток по позициям поставщика в ценах себестоимости [рублей];  
**Z** – потери от замораживания денежных средств в запасы [процентов за тот же период];  
**H** – только переменные затраты и только на хранение (без затрат на приёмку и отгрузку) всей продукции на складе [рублей за тот же период];  
**O** – среднедневной остаток всего склада в ценах себестоимости за тот же период [рублей].

*А затратами на транспортировку:*



где:

**B** – затраты на транспортировку [рублей за период];  
**N** – количество транспортировок [раз за период];  
**D** – средняя стоимость доставки одной партии продукции от поставщика [рублей].

Теперь моделируя формирование заказов в нужные моменты времени и, следовательно, приходы на склад, а также зная отгрузки за каждый день прошлых месяцев, мы сможем рассчитать и общие затраты (A + B) для случаев разных объёмов заказа. Желательно, чтобы эта модель была полностью автоматизирована в информационной системе компании, тогда, просто, вводя различную периодичность поставок, можно будет следить за тем, как изменяются все показатели, перечисленные в таблице выше, а также затраты на транспортировку, затраты на хранение и их сумма.

**В качестве отправной точки можно использовать значение, найденное с помощью модификации формулы Уилсона:**



где:

**P** – оптимизированный объём одной партии [рублей];  
**D** – средняя стоимость доставки одной партии продукции от поставщика [рублей];  
**C** – ожидаемый спрос на продукцию поставщика в ценах себестоимости [рублей за период];  
**Z** – потери от замораживания денежных средств в запасы [процентов за тот же период];  
**H** – только переменные затраты и только на хранение всей продукции на складе [рублей за тот же период];  
**O** – среднедневной остаток склада в ценах себестоимости за тот же период [рублей].

Стоимость доставки D берётся как средняя стоимость из истории только моно-доставок от этого поставщика.

Если два ваших поставщика находятся очень близко друг от друга, и вы регулярно осуществляете от них консолидированные поставки, то вам стоит рассмотреть вариант заведомой консолидации доставок от этих поставщиков в единую поставку, и, соответственно, рассчитывать P одновременно для всех их позиций – как будто это один поставщик. Таким образом вы «зашьёте» экономию на поставках от них в систему закупок.

Если стоимость доставки значительно разнится из-за разных габаритов используемых автомобилей, то нужно подобрать самый выгодный. Для этого выбираете любой вариант, рассчитайте P, и, если оказывается, что товар на эту сумму не уместится в выбранный автомобиль, то берётся больший, и Р пересчитывается заново. Тоже самое необходимо сделать, если оказалось, что оптимизированный объём одной партии оказался слишком маленьким для выбранного типа автомобилей.

Если вы сидите на кредитных деньгах, то в качестве Z берётся та ставка, по которой вы берёте деньги. Если вы работаете с избытком денежных средств, то в качестве Z берётся ставка, по которой вы держите деньги на депозите.

Если денежные средства перераспределяются между несколькими вариантами вложения или вы работаете с нехваткой денег, но у вас нет возможности брать в долг, то в качестве Z надо брать среднюю прибыльность бизнеса. Рассчитывая H надо учитывать только затраты на хранение, без затрат на обработку грузов на приёмке и отгрузке, так как их величина не меняется в зависимости от объёма хранимой продукции. Однако если вы их не можете вычленить или, вообще, учесть их – это не очень важно, так как в рентабельном бизнесе Z обычно гораздо больше, чем H / O и этим слагаемым можно перенебречь.

Теперь, имея в качестве отправной точки значение P, полученное по данной формуле, вы можете, используя моделирование, смотреть, как повлияет на консолидированные затраты (A + B) увеличение и уменьшение этого значения. В качестве шага можно взять 5% от P: если затраты (A + B) уменьшились, когда вы увеличили P на 5%, значит, вам нужно идти в этом направлении дальше, пока затраты не начнут опять расти, что станет для вас стоп-сигналом.

Если затраты (A + B) уменьшились, когда вы уменьшили P на 5%, значит, вам нужно идти уже в этом направлении до соответствующего стоп-сигнала уже с другой стороны. Если затраты (A + B) выросли на первом же шаге в обоих направлениях, значит, вы находитесь в точке минимума, и значение P – является вашим искомым оптимальным объёмом партии продукции от этого поставщика. Хотя вы можете его немного уточнить, уменьшив шаг с 5% до 1% и проделав те же манипуляции, но при этом влияние на уровень затрат (A + B) будет в любом случае уже не значительным. В принципе, машина помогая вам в расчёте суммарных затрат (A + B) для разных значений Р, может итеративно найти по предложенному алгоритму и оптимальное значение Р, при котором затраты (A + B) будут минимальными.

**Уровень управления и контроля.**

Теперь, когда у вас на руках есть все расчёты, дающие нужные показатели эффективности предприятия, встаёт в полный рост вопрос о контроле непосредственных действий менеджеров по закупкам. Не смотря на то, что вы нашли оптимальные объёмы заказа по всем поставщикам, не стоит проверять каждую поставку на предмет соответствия этому значению.

Ведь менеджер по закупкам учитывает гораздо больше факторов, чем было использовано в упрощённой модели, по которой рассчитывался этот оптимум,

а именно:

1. *Дополнительные условия поставки* – например, минимальная партия отгрузки или неделимая отгрузочная упаковка у поставщика.

2. *Информация о грядущем изменении цен или перебоях с продукцией* – менеджер по закупкам, располагая такой информацией, может подстраховаться и взять больше, если ожидаются перебои в поставках или рост цен, или наоборот – меньше, если ожидается снижение цен.

3. *Ограниченное количество* по позиции у поставщика, когда менеджер по закупкам и рад бы заказать больше, да поставщик пока не может отгрузить.

4. *Ограничения по производительности* и вместимости вашего склада.

5. *Округление до упаковок*– сохранность груза будет выше, а приёмка – значительно проще, если вы закажете у поставщика полную упаковку продукции: коробку или палету. А так как затраты на приёмку и её скорость – тоже очень важны, то при небольших отклонениях между требуемым количеством и кратном упаковке заказ обычно округляют до целых коробок или даже палет.

6. *Скидки на объём или возможность бесплатной доставки* – начиная с некоторого значения дополнительная скидка на объём перебивает затраты на закупку дополнительных позиций. Например, при дополнительной скидке в 6% на сумму заказа от 100'000, вместо заказа на 95’000 выгодней заказать дополнительно ещё продукции на 5'000, и в результате купить дешевле: заплатить за большее количество в поставке меньше денег – 94'000.

По-хорошему, принимая каждое такое управленческое решение необходимо взвешивать на весах выгоды оба варианта – и выбирать тот, по которому общие затраты, включая затраты на транспорт и хранение, – будут минимальными. Однако не всегда есть возможность так глубоко залезать во всю эту кухню, тем более что руководство обычно интересуют более агрегированные цифры, и вам нужен скорее инструмент, чтобы контролировать менеджера по закупкам, а не работать за него.

**Критерии итоговой оценки деятельности закупок.**

Некоторые люди, как только слышат об оценке деятельности и её критериях, сразу вспоминают о нормативах. Это решение, кажется, лежит на поверхности: выбрал критерии, на которые влияет сотрудник; выработал нормативы по каждому; и следи, чтобы они выполнялись, можно даже завязать на них премиальную схему этого сотрудника.

Однако не всё так просто.

Во-первых, чтобы определить адекватные нормативы надо быть очень хорошим специалистом в данной сфере, и самым лучшим обычно является как раз тот, для кого эти нормативы придумывают, но не будет же он сам нормировать свою работу...

Во-вторых, редко, когда какой-то критерий лежит полностью во власти какого-либо из исполнителей, а несправедливое наказание за невыполнение норматива по чужой вине, ещё никогда не приводило к увеличению производительности труда или улучшению качества работы.

В-третьих, это только кажется, что норматив ограничивает показатель работы только с одной стороны – на самом деле сотрудники, имеющие норматив по какому-либо из критериев своей работы, стараются хотя и выполнять его, но не слишком перевыполнять, чтобы вдруг этот норматив не повысили, то есть введением норматива вы снижаете возможную эффективность работы этого сотрудника.

И, в-четвёртых, ввод норматива перенацеливает сотрудника с качественного выполнения своей работы на максимуме своих возможностей на утилитарное выполнение этого норматива, то есть сотрудник уже не может гордиться своей классной работой – всех интересует только, выполнил ли он свой норматив. В результате сотрудник перестаёт совершенствоваться сам и улучшать качество своей работы – он сваливается в рутинное выполнение некоего, алгоритма действий, обычно приводящего к нормальному результату.

Возможно, при каких-то условиях это и работает, но уж точно не там, где требуется творческий подход и учёт множества важных параметров.

**параметры:**

1. *Динамика обеспечения спроса доступными остатками* – фактический показатель, достигаемый в результате деятельности закупок и логистики, который сравнивается с выбранным изначально и достигнутыми за предыдущие периоды.

2. *Динамика оборачиваемости складских запасов* – формула оборачиваемости указана выше, вас интересует её график за несколько последних периодов. В случае значительного объёма транзитных поставок под заказ клиента, эти отгрузки и остатки в данном параметре лучше не учитывать или учитывать отдельно.

3. *Динамика относительных логистических затрат* – они получаются делением всех логистических затрат за отчётный период на суммарные отгрузки за тот же период. Строить этот график надо вместе с графиком самых отгрузок, чтобы в случае значительного снижения отгрузок правильно толковать рост графика относительных затрат.

4. *Динамика структуры запасов* – это данные об абсолютных и относительных друг к другу складских остатках в ценах себестоимости, агрегированные в группы ABC-анализа по спрашиваемости, с отдельным выводом неликвидов – группы D. Эти данные тоже нужны за несколько отчётных периодов, чтобы в случае появления динамики увеличения групп С и D руководитель мог своевременно это увидеть и вмешаться. Вариант автоматизированного расчёта АВС-анализа в Excel можно скачать по адресу: http://[upravlenie-zapasami.ru/excel/](http://upravlenie-zapasami.ru/excel/)– при необходимости его можно ввести в вашу корпоративную информационную систему, и получать нужные отчёты уже агрегированные по группам.

Одновременный анализ всех этих критериев позволит вам правильно ставить цели закупкам и логистике, постепенно снижать относительные логистические издержки, а также оценивать видимое улучшение качества работы, при этом всегда иметь обратную связь для проверки результативности принимаемых логистических решений.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 10,11**

**Тема 2.4. Организационно-правовые формы полиграфических предприятий**

**Задание:**

Составить сравнительную таблицу по выбору организационно-правовой формы полиграфического предприятия

Решить аналитические задачи по определению структуры организации

**Время выполнения** – 2 часа.

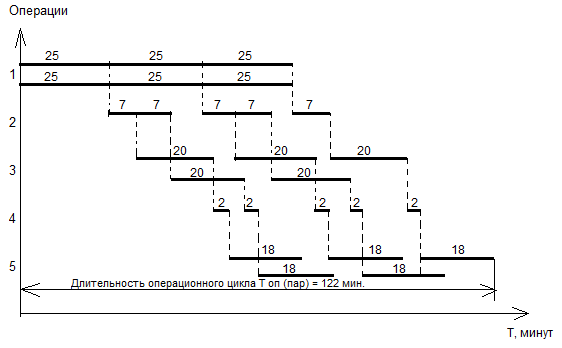
**аналитические задачи по определению структуры организации**

Определить операционный цикл при штучной передаче дета­лей с операции на операцию. На 1-й, 3-й и 5-й операциях установ­лены по 2 станка - дублера. Построить график процесса.

**Решение задачи на расчет операционного цикла при штучной передаче деталей**

При параллельном виде движения главная операция (т.е. самая длинная) выполняется непрерывно, а остальные операции подстраиваются под нее. В данной задаче самая длинная первая операция, значит она будет главной.

Построим график параллельного вида движения деталей.



По графику рассчитаем операционный цикл.

Длительность операционного цикла = 25+25+25+7+20+2+18=122 минуты.

Ответ: При поштучной передаче деталей с операции на операцию при параллельном виде движения длительность операционного цикла составит 122 минуты.

**2. Задача на построение графиков производственного процесса при сложном процессе**

При изготовлении изделий в количестве 3 шт. применя­ется параллельная система организации сложного процесса.

Таблица Дли­тельность цикла обработки отдельных деталей, сборки изделия

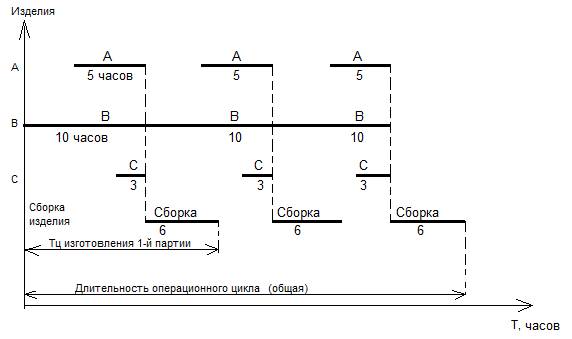
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Детали** | **А** | **B** | **C** | **Сборка изделия** |
| Tц, часов | 5 | 10 | 3 | 6 |

Найти: как изменится длительность цикла изготовления первого и последнего изделия в партии, если перейти на параллельно-после­довательную систему организации процесса? Обосновать графически.

**Решение задачи по организации производства. Построение графика параллельного и параллельно-последовательного вида движения при одновременной обработке нескольких деталей**

При параллельном виде движения главная операция (т.е. самая длинная) выполняется непрерывно, а остальные операции подстраиваются под нее. В данной задаче дольше всех обрабатывается изделие Б (10 минут).

Построим график параллельного вида движения деталей.



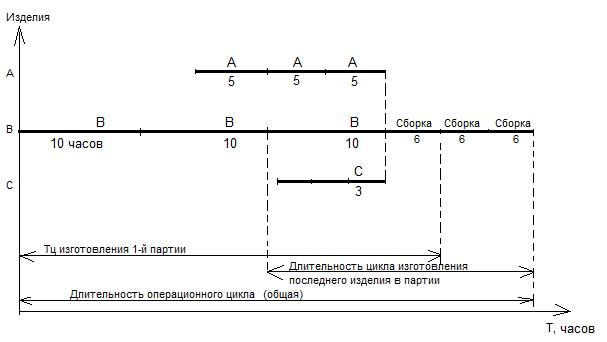
По графику рассчитаем операционный цикл (общую длительность изготовления всех деталей).

Длительность операционного цикла = 10+10+10+6= 36 часов.

Рассчитаем длительность обработки первой партии.

Длительность обработки первой партии = 10+6=16 (часов)

А теперь построим график параллельно-последовательного вида движения для данных деталей.



По графику рассчитаем операционный цикл (общую длительность изготовления всех деталей).

Длительность операционного цикла = 10+10+10+6+6+6= 48 часов.

Рассчитаем длительность обработки первой партии.

Длительность обработки первой партии = 30+6=36 (часов)

Рассчитаем длительность обработки последнего изделия в партии.

Длительность обработки последнего изделия в партии = 10+6\*3=28 (часов).

Ответ: При сложном процессе обработки деталей более короткая длительность операционного цикла получается при параллельном виде движения деталей.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 12**

**Тема 2.5. Планирование персонала полиграфического предприятия**

**Задание:** Составить план набора персонала для полиграфического предприятия

**Время выполнения** – 1 час.

**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы:**

**Планирование потребностей в персонале.**

**Планирование состава персонала.**

**Планирование**

1) **состава** персонала,

2) **потребностей** в персонале,

3) **набора** персонала,

4) **высвобождение** персонала,

5) **использования** занятости,

6) **изменений** персонала,

7) **развития** персонала,

8) **планирование затрат**на персонал.

Вместе с тем такое деление на подразделы не может раз и навсегда заданным и должно учитывать специфику каждого предприятия.

Фактический **состав** персонала является основой для его планирования и претерпевает два вида изменений:

**автономные,** которые не оказывают на работодателя никакого влияния (поступление на работу после армии, увольнение в армию)

**инициированны***е*, которые происходят в зависимости от воли работодателя (принятие обязательств связанных с образованием или уход, связанный с образованием).

Это первоначальный этап планирования целью, которого является определение ***качественной*и *количественной*потребности** в персонале, обусловливающий производительность предприятия.

При ***качественном планировании*** определяются способности и знания, которыми должен обладать каждый сотрудник, чтобы соответствовать занимаемому им рабочему месту.

**Количественное планирование** определяет число сотрудников по категориям персонала, которые задействованы в выполнении четко определенных заданий.

Планирование **потребностей персонала** включает разработкупрогноза будущего состава. Для этого определяют категории сотрудников, выясняется их готовность к работе.

Существуют следующие категории сотрудников:

ü занятые полный рабочий день,

ü частично занятые,

ü находящиеся в долгосрочных отпусках.

Оно является следствием планирования потребности в персонале и базируется на прогнозе, на основании которого определяется потребность в замене или дополнительном наборе сотрудников.

Качественное и количественное планирование набора персонала состоит в определении количества сотрудников каждой категории персонала, которые должны быть наняты на работу. При этом следует различать набор сотрудников, связанных с заменой, и набор новых кадров.

Набор персонала выполняет различные подфункции, на основании которых выделяют 4 подраздела планирования набора персонала:

*1. планирование найма персонала* охватывает размещение рекламы предприятия, а также ознакомление потенциальных кандидатов с потребностью в персонале при помощи различных источников найма рабочей силы (публикация предложения рабочих мест);

*2. планирование выбора из претендентов* достигается различными инструментами и способами, которые ориентируются на стратегическую политику набора персонала предприятия;

*3. при планировании принятия на работу* принимаются во внимание элементы законодательства (например, заключение трудовых договоров);

4. *планирование внедрения сотрудников* заключается в освоении специальности новыми сотрудниками и их интеграции в предприятие.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 13**

**Тема 2.6. Финансовый план и капитал полиграфического предприятия**

**Задание:** Составить финансовый план для открытия предприятия

**Время выполнения** – 1 час.

**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы:**

**Прогноз главных показателей финансовой деятельности**

Главной целью составления модели финансового плана являются экономические расчеты с точки зрения прибыльности.

Планирование производится сроком на 5 лет и включает в себя следующие величины:

1. объем продаж;
2. себестоимость продукции или услуг;
3. валовую прибыль;
4. операционные затраты;
5. расходы по [налогам](http://yurface.ru/buhgalteriya/nalogi/kakie-est-vidy-nalogov-i-sborov-v-rf/) и процентам;
6. чистую и балансовую прибыль;

Чистая прибыль рассчитывается так:



* Валовая прибыль = выручка – себестоимость продукции.
* Финансовая прибыль = финансовые доходы – финансовые расходы.
* Операционная прибыль = операционные доходы – операционные расходы.

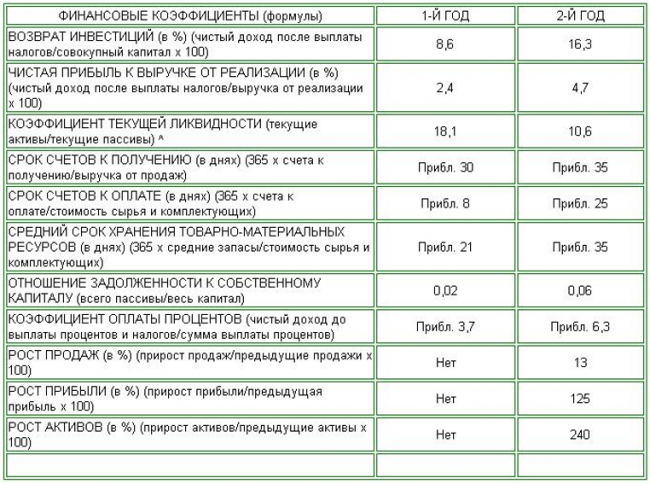
Балансовая прибыль рассчитывается так:



Важным показателем является рентабельность, рассчитывается она так:



Чаще всего необходимо определить рентабельность капитала, активов, продукции. Рентабельность деятельности рассчитывается как соотношение прибыли от реализации к затратам.



***Важно:****за базисный год при планировании критериев экономической эффективности берется текущий год составления бизнес-плана.*

**Планирование движения денежных потоков**

Планирование движения денежных потоков включает в себя прогноз поступления денежных средств из всех источников, это не только может быть доход от реализации, но и проценты от продажи акций или же сдачи в аренду земли.

При прогнозировании движения средств, учитываются следующие аспекты:

* общая сумма денежных средств, вложенных в открытие бизнеса;
* активы и пассивы фирмы;
* прогноз прибыли (доход от продаж и процентов от сдачи в аренду) и убытков (расходы на материалы и оплату труда рабочих, занятых по [трудовому договору](http://yurface.ru/dokumenty/dogovory/srochnyj-trudovoj-dogovor-na-kakoj-zaklyuchaetsya-srok/), инфляция, выплата процентов по займу);
* оценка финансовой эффективности.

При планировании эффективности все денежные расходы и доходы дисконтируются и приводятся к текущей стоимости.

**Таблица 1 — Пример планирования денежных средств**

| **Показатель** | **1-ый год** | **2-ой год** | **3-ий год** | **4-ый год** | **5-ый год** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наличные деньги | х | х | х | хх | ххх |
| Приход денег |  |  |  |  |  |
| Выручка от продаж | х | х | хх | ххх | ххх |
| Выручка от продажи акций | хх | х |  |  |  |
| Итого по доходам |  |  |  |  |  |
| Расход денег |  |  |  |  |  |
| Операционные затраты |  |  |  |  |  |
| Оплата з/п |  |  |  |  |  |
| Сырье |  |  |  |  |  |
| Прочие затраты |  |  |  |  |  |
| Капиталовложения |  |  |  |  |  |
| Выплата процентов по займу | х | хх | хх | х |  |
| Погашение кредиторской задолженности | х | х | х | х | х |
| Уплата налогов на прибыль |  |  |  |  | хх |
| Итого по расходам |  |  |  |  |  |
| Итого денежные средства |  |  |  |  |  |

Делая прогноз, важно учесть такие аспекты, как темп инфляции (при этом учитывается оптимистический и пессимистический варианты) и риски.

Деятельности фирмы может зависеть от:

* коммерческого риска (включает такие аспекты, как проблемы со сбытом товара или деятельность конкурентов);
* финансового риска (включает такие аспекты, как недостаточное финансирование проекта, невозможность вернуть заемные средства);
* производственного риска (включает такие аспекты, как плохое оборудование, низкое качество продукции) и являющегося частью [инвестиционного риска](http://yurface.ru/finansy/investicionnyj-risk-chto-eto-takoe/) для инвесторов.

Баланс активов и пассивов составляется на основании подсчета чистой прибыли и оборотов денежных средств.

**Прогноз баланса предприятия**

Баланс предприятия содержит конкретные показатели, которые отображают успешность деятельности фирмы. Прогноз делается в конце каждого года, и учитываются все особенности деятельности фирмы на грядущий год. Это могут быть заем денежных средств или привлечение инвесторов.

После составления баланса можно увидеть норму прибыли, рентабельность активов и капитала, соотношение собственных к заемным средствам в перспективе.

Баланс предприятия может выглядеть следующим образом.

**Таблица 2 – Баланс предприятия**

| **Активы** | **1-ый год** | **2-ый год** | **Пассивы и капитал** | **1-ый год** | **2-ый год** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Оборотный капитал: |  |  | Краткосрочные обязательства: |  |  |
| денежные средства |  |  | краткосрочная задолженность |  |  |
| счета дебиторов |  |  | расчеты с кредиторами и поставщиками |  |  |
| товарно-материальные запасы |  |  | Долгосрочная задолженность |  |  |
| другие |  |  | Задолженность по налогам |  |  |
| Основной капитал |  |  | Собственный капитал |  |  |
| Первоначальная стоимость: |  |  | Прибыль к распределению |  |  |
| амортизация |  |  |  |  |  |
| балансовая стоимость основного капитала |  |  |  |  |  |
| другие |  |  |  |  |  |
| Материальные активы |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы |  |  |  |  |  |
| Всего |  |  | Всего |  |  |

Подводя итоги, составляются отчеты, содержащие финансовые показатели бизнес-плана. А именно отчет доходов и расходов, отчет движения денежных средств, отчет активов и пассивов.

Финансовый план, как составная часть бизнес-плана, предполагает предоставление всех расчетов в период до 5-ти лет, благодаря которым можно увидеть главные экономические показатели, а также выявить ликвидность модели проекта.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА 14**

**Тема 2.6. Финансовый план и капитал полиграфического предприятия**

**Задание:** Составить план расходов (издержек) предприятия

**Цель:** освоить этапы расчёта цен на предприятии.

**Задачи:**

- изучить понятие цены, особенности рыночного ценообразования;

- решить задачи по оценке эластичности спроса

**Время выполнения** – 1 час.

**Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы:**

Расчеты плановых расходов отдельных изделий, товарной и валовой продукции используются для определения потребности в оборотных средствах, планирование прибыли, определение экономической эффективности отдельных организационно-технических мероприятий и производства в целом, для внутризаводского планирования, а также для формирования цен.

Расходы предприятия являются одним из результативных показателей его хозяйственной деятельности.

***Целью разработки плана расходов предприятия является определение плановых экономически обоснованных расходов относительно:***

* валового, товарного и реализованного объема хозяйственной деятельности из выработанной продукции (предоставленных услуг, выполненных работ, приобретенных товаров);
* осуществление общехозяйственного управления предприятием;
* выполнение хозяйственных операций из сбыта продукции;
* уплаты налоговых платежей;
* осуществление капитальных инвестиций;
* выполнение хозяйственных операций в сфере финансовой деятельности.

***В процессе планирования осуществляется:***

* расчет стоимости ресурсов, необходимых для каждого вида деятельности, по перечню объектов и предприятия в целом;
* вычисление производственной себестоимости каждого вида продукции, работ, услуг по структурным подразделениям и предприятия в целом;
* определение общей величины расходов на плановый объем хозяйственной деятельности предприятия.

***Исходными данными для планирования расходов****являются:*

* плановые объемы производства, приобретения и реализации продукции (товаров, работ, услуг) в натуральном и стоимостном выражении;
* объемы капитальных инвестиций относительно обеспечения объемов хозяйственной деятельности;
* нормы расходов материальных ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности и расчет потребности в ресурсах в натуральном выражении;
* цены на материально-технические ресурсы и услуги посторонних организаций, необходимых для хозяйственной деятельности;
* учетные цены предприятия на ресурсы, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности;
* нормы затрат труда, расчеты численности и профессионального состава работников, условия оплаты их труда, которые определяются на предприятии;
* экономические нормативы: нормы амортизационных отчислений, ставки отчислений на социальные мероприятия и налоговые платежи и тому подобное;
* планы организационно-технических мероприятий по экономии материальных ценностей, улучшения использования трудовых ресурсов и необратимых активов.

Разработке плана расходов предприятия предшествует всесторонний анализ его производственно-хозяйственной деятельности за предыдущий период, оказываются внутрипроизводственные резервы и разрабатываются организационно-технические мероприятия повышения экономической эффективности производства.

Результаты плановых расчетов выражаются показателями абсолютной величины, относительного уровня и динамики расходов, которые вычисляются для единицы продукции или к общему объему выпуска определенного вида продукции и продукции, что реализуется.

*Под абсолютной величиной расходов*на производство продукции понимают ее сумму на плановый или отчетный период.

*Относительный уровень расходов*являет собой отношение расходов к объему продукции. Показателем относительного уровня расходов разнородной продукции являются расходы на одну гривню товарной продукции. Рассчитывается он делением общей суммы расходов на объем продукции в стоимостном выражении.

*Планирование расходов предприятия выполняется в такой последовательности*:

* складываются сметы расходов и калькулируется себестоимость продукции и услуг вспомогательных цехов;
* складывается баланс деления продукции и услуг вспомогательного производства по калькуляционным направлениям и по внутризаводским потребителям подразделов;
* складываются сметы расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственных и других производственных расходов по цехам основного производства с последующим обобщением их по предприятию;
* калькулируется производственная себестоимость единицы продукции по видами, рассчитывается производственная себестоимость всей товарной продукции и продукции, которая реализуется;
* складывается сведенная смета расходов на производство с расчетами к нему.

К *сведенной смете расходов*на производство входят расходы всех структурных подразделений предприятия, которые принимают участие в производстве продукции.

Сведенная смета расходов на производство (с разбивкой за кварталами) складывается на основе таких расчетов:

* расходов на сырье, материалы, покупательные полуфабрикаты и комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию в основном производстве;
* основной и дополнительной заработной платы рабочих, занятых производством продукции (выполнением работ, предоставлением услуг), с отчислениями на социальные мероприятия;
* смет расходов (калькуляций производственной себестоимости продукции) цехов вспомогательного производства;
* сметы расходов на содержание и эксплуатацию оборудования;
* сметы общепроизводственных расходов;
* сметы других производственных расходов.

В случае необходимости складываются и другие расчеты и сметы. Форма сведенной сметы расходов на производство приведена в дополнении А.

*Расчет расходов на сырье, материалы,*покупательные полуфабрикаты и комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию в основном производстве складывается на основании данных об объеме изготовления отдельных изделий и технически обоснованных норм расходов материальных ресурсов на единицу продукции или работ (норм выхода или добычи продукции из исходного сырья), установленных для планового года с учетом предусмотренных в плане изменений в использовании техники, технологии и организации производства. Эти нормы используются как во время составления сведенной сметы расходов, так и во время разработки плановых калькуляций.

В плановых расчетах могут использоваться укрупненные натуральные нормы расходов материальных ресурсов на единицу продукции или объем работ в целом, или групповые нормы, разработанные для использования на ряду рабочих мест (участков, цехов), которые имеют одинаковые или подобные производственные условия, потребляют однородное сырье или материалы и производят одинаковую продукцию.

На основе натуральных норм расходов и цен на материальные ресурсы, которые потребляются, определяются нормы расходов в стоимостном выражении (с учетом стоимости обратных отходов).

*Расходы электроэнергии*оцениваются выходя из средней стоимости соответствующих видов энергии, что складывается на предприятии, из действующих тарифов на энергию, приобретенную у посторонних предприятий и организаций, и плановой себестоимости энергии, которая производится энергоцехами.

Обоснование расходов на энергию осуществляется путем составления расчетов производства и потребления из каждого вида энергии собственного производства и определения потребностей в покупной энергии.

*Расчет основной и дополнительной заработной платы*рабочих, занятых производством продукции (выполнением работ, предоставлением услуг), осуществляется отдельно для рабочих, которые находятся на сдельной оплате труда, и рабочих, которые находятся на почасовой оплате труда.

Сумма основной заработной платы рабочих за сдельной оплатой труда определяется исходя из объема производства соответствующих видов продукции, установленной трудоемкости (норм выработки), сдельных расценок и средней часовой (дневной, месячной) тарифной ставки.

Сумма основной заработной платы рабочих за почасовой оплатой Труда определяется исходя из их плановой численности и средней тарифной ставки или должностного оклада.

***Отчисления на социальные мероприятия***осуществляются в соответствии с законами Украины.

***Сметы расходов***цехов вспомогательного производства складываются на основе данных о плановых объемах их продукции (работ, услуг) и норм материальных и трудовых расходов.

***Смета расходов на содержание и эксплуатацию оборудования***складывается цехами основного производства и обосновывается плановыми расчетами, исходными данными для которых являются:

* планируемый состав оборудования и транспортных средств, которые определяются исходя из норм их использования и планового объема производства;
* нормативы расходов двигательной энергии за отдельными видами оборудования и средние цены (себестоимость) отдельных видов энергии;
* нормы расходов покупательных материалов для эксплуатации оборудования, включая запасные части, смазочные и обтирочные материалы;
* нормы амортизационных отчислений;
* нормативы обслуживания оборудования и транспортных средств
* вспомогательными рабочими;
* расчеты деления продукции (работ, услуг) вспомогательных цехов;
* расчеты потребности в малоценных и быстроизнашиваемых предметах и инструментах.

Одновременно с составлением сметы расходов на содержание и эксплуатацию оборудования уточняются сметные (нормативные) ставки этих расходов на один машино-час и единицу продукции.

**Для *расчета сметы общепроизводственных расходов***исходными данными являются:

* структура организации управления цехами, их штатные расписания;
* нормы расходов топлива и энергии для отопления, освещения и других общепроизводственных потребностей;
* нормы амортизационных отчислений;
* расчет расходов на охрану труда;
* расчеты деления продукции и услуг вспомогательных цехов;
* расчет расходов на содержание пожарной и сторожевой охраны;
* расчет расходов на профессиональную подготовку и переподготовку, по профилю предприятия, кадров, которые находятся в трудовых отношениях с предприятием;
* нормы налогов, сборов и других обязательных платежей, предусмотренных законодательством.

***Общая сумма расходов в сводной смете***включает не только расходы на производство товарной продукции, но и расходы, связанные с приростом остатков незавершенного производства, в том числе полуфабрикатов собственного производства, расходов будущих периодов.

***Для определения производственной себестоимости валовой продукции необходимо:***

1) из общей суммы расходов на производство изъять расходы на работы (услуги), которые не входят в состав валовой продукции. Исключается также стоимость покупательных полуфабрикатов и комплектующих изделий, если они оплачиваются за счет заказчика сверх цены за изделие и не подлежат обработке на предприятии. Перечень работ, которые не входят в состав валовой продукции, подлежит уточнению на предприятии;

1. учесть изменение остатков расходов будущих периодов. В случае увеличения остатка этих расходов сумма прироста отнимается от суммы расходов на производство, в случае уменьшения — добавляется к ней;
2. учесть изменение остатков резервов следующих расходов. Прирост остатков резервов следующих расходов добавляется к итогу расходов на производство, уменьшение — отнимается.

Сумма, полученная после внесения отмеченных выше изменений, и являет собой***производственную себестоимость валовой продукции.***

***Себестоимость товарной продукции,***вычисленная выходя из общей суммы расходов на производство, равняется себестоимости, подсчитанной исходя из плановых калькуляций отдельных видов продукции и их товарного выпуска.

***Плановая (нормативная) калькуляция***являет собой расчет плановой (нормативной) себестоимости единицы продукции, осуществленный по статьям расходов. Плановая калькуляция складывается на год с делением по кварталам. Для отдельных отраслей промышленности с сезонным характером производства устанавливается другая периодичность составления калькуляции.

Плановая (нормативная) калькуляция складывается на все виды продукции, которые изготовляются в плановом году. Калькуляция себестоимости впервые изготовленных в плановом году изделий и изделий, которые изготовляются на новых мощностях, складывается исходя из проектных показателей, по данным конструкторско-технологической документации на базе действующих на начало отчетного периода норм и является основой для учета производственных расходов, осуществление оперативного контроля за расходами производства и выполнением заданий относительно снижения себестоимости.

***Основой составления плановой (нормативной) калькуляции***на предприятии являются технически обоснованные нормы расходов материалов и трудовых расходов, стандарты и технические условия, установленные для этой продукции. Эти нормы определяются на основе действующих (или ожидаемых) на начало планового периода нормативов с учетом экономической эффективности разработанных мероприятий для последующего усовершенствования производства.

Во время составления плановой (нормативной) калькуляции определяется ***величина прямых и непрямых расходов***на производство единицы продукции в планируемом периоде.

При этом большая часть расходов входят к себестоимости единицы продукции в виде прямых расходов.

***Непрямые расходы включаются в себестоимость отдельных видов продукции потаким методам (базами деления):***

* методом расчета сметных ставок. По этому методу распределяются расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
* методом пропорционального отнесения непрямых расходов к сумме основной заработной платы рабочих, занятых в производстве продукции (выполнении работ, предоставлении услуг);
* методом пропорционального отнесения непрямых расходов к объему деятельности;
* методом пропорционального отнесения непрямых расходов к прямым расходам.

Предприятия осуществляют деление непрямых расходов одним из отмеченных методов, а при наличии в структурных подразделениях предприятия (цехах) отдельных участков с замкнутым производством или участков с разным уровнем организации и автоматизации — несколькими методами в соответствии с конкретными структурными подразделениями.

***Сумы переменных и постоянных общепроизводственных расходов***входят к плановой себестоимости и распределяются между отдельными видами продукции пропорционально к выбранной базе деления за рассчитанными коэффициентами.

***Расходы на*обслуживания *производства,***а также другие виды расходов, на какие нормы не разработанные, можно включать в нормативную калькуляцию согласно со сметами этих расходов.

Учитывая высокий уровень неопределенности рыночной конъюнктуры, на год целесообразно составлять только прогнозный укрупненный расчет по структурным подразделениям предприятия (центрами расходов и ответственности), а реальные, практически действующие расчеты стоит делать последовательно по кварталам с учетом результатов работы предприятия в прошлом периоде.

Плановые расчеты расходов используют для определения потребности в оборотных активах, планирование финансовых результатов деятельности предприятия, определения экономической эффективности хозяйственных операций, коммерческих соглашений, инвестиционных проектов, а также для формирования ценовой политики предприятия.

**Список рекомендуемых источников**

**Основные источники:**

1. Основы экономики: учеб. пособие/ З.К. Океанова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017.
2. Основы экономики и бизнеса/ Шевелева С.А., Стогов В.Е., - 3-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

**Дополнительные источники:**

1. Основы экономической теории: учебник и практикум для СПО / под ред. С. А. Толкачева. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 444 с. – Серия: Профессиональное образование. ISBN 978-5-9916-6495-0; УДК 330(075.32), ББК 65.01
2. Экономика организации: учебник / Котерова Н.П. 9-е издание. – М.: ОИЦ «Академия» 2016. - 288 с.- ISBN: 978-5695-8551-7ББК 65.29

**Интернет-ресурсы:**

1. Гомола А.И., Жанин П.А. Бизнес-планирование: учеб.пособие для студ. СПО. - Режим доступа: <http://www.bookvoed.ru/book?id=3611811>,ISBN 978-5-7695-8226-4279-6, ББК 65.290-2
2. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник. - Режим доступа: <http://interservis.info/lib/i6/>ББК 65.290-5я723
3. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.minfin.ru/ru
4. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/main
5. Экономика и жизнь: газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.egonline.ru/
6. Центр управления финансами, [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://center-yf.ru/data/ip/Predprinimatelskaya-deyatelnost.php;
7. Экономическая библиотека, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy-lib.com;
8. Кодексы и Законы Российской Федерации, правовая навигационная система, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info>.