

ВВЕДЕНИЕ

Формирование рыночного механизма хозяйствования и активизация модернизационных процессов в экономике неразрывно связаны с развитием предпринимательства, представляющего собой важнейший стратегический ресурс, способный обеспечить экономический рост. Развитие предпринимательства нуждается в более пристальном внимании, так как перед собственниками, управляющими и специалистами предприятий встают сложные проблемы, связанные с современными требованиями высокой компетенции при ведении бизнеса. Предпринимательская деятельность отличается свободой в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельностью в принятии решений, воспринимая предприятие как сложную систему, подчиняющуюся общим законам развития. Эта деятельность является созидательным, творческим и ответственным трудом, сопряженным с риском, несовершенством законодательства и общей экономической нестабильностью.

Предпринимательская деятельность - это особый вид деятельности, направленный на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее, осуществляемой на свой страх и риск.

Цель дисциплины:

- формирование нормативно-правовых, экономических и организационных знаний и умений по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики.

Задачи дисциплины:

1. Формировать системные знания об основах организации предпринимательской деятельности.
2. Выработать организационно-управленческие умения в ведении предпринимательской деятельности.
3. Формировать знания об ответственности субъектов предпринимательской деятельности.

Выполнение обучающимися практических занятий направлено на:

- обобщение, систематизацию, углубление, закрепление полученных теоретических занятий по конкретным темам дисциплины;
- формирование умений применять полученные знания на практике;
- развитие интеллектуальных умений у будущих специалистов: аналитических, конструктивных и др.;
- выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность.

Практические занятия могут носить репродуктивный, частично – поисковый и поисковый характер.

Работы, носящие репродуктивный характер, отличаются тем, что при их проведении обучающиеся пользуются подробными инструкциями. В них указаны цель работы, пояснения, методическое обеспечение, порядок выполнения работы, таблицы, выводы (без формулировок), контрольные вопросы, учебная и специальная литература.

Работы, носящие частично – поисковый характер, отличаются тем, что при их проведении обучающиеся не пользуются подробными инструкциями, им не задан порядок выполнения необходимых действий, от обучающихся требуется самостоятельный выбор способов выполнения работы, инструктивной и справочной литературы.

Работы, носящие поисковый характер, отличаются тем, что обучающиеся должны решить новую для них проблему, опираясь на имеющиеся у них теоретические знания.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ написаны в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины ОП.10 Основы предпринимательской деятельности, которая является частью образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии 43.01.09 Повар, кондитер в части освоения основного вида профессиональной деятельности соответствующих общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК):

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.03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

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.07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно

действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК.11 Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.

Целью практических занятий по дисциплине Основы предпринимательской деятельности является закрепление студентами теоретического материала по

специальности и выработка навыков самостоятельной профессиональной и научно-исследовательской деятельности в области экономики.

Задачи практических занятий обусловлены необходимостью получения выпускником знаний, умений, навыков согласно требованиям ФГОС и требованиям работодателей, на основе которых формируются соответствующие компетенции.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

У1- составлять документы для регистрации индивидуального предпринимателя, малого предприятия;

У2 - разрабатывать бизнес – план малого предприятия;

У3 - определять целесообразность получения банковского кредита;

У4 - рассчитывать экономические показатели деятельности предприятия;

У5 - планировать и организовывать работу коллектива исполнителей;

У6 - заполнять документы по учету хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя, малого предприятия;

У7 - соблюдать деловую и профессиональную этику в предпринимательской деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

З1 - формы предпринимательской деятельности в соответствии с Гражданским кодексом

РФ;

З2 - содержание процедуры регистрации индивидуального предпринимателя, других форм малого предпринимательства;

З3 - права и обязанности индивидуального предпринимателя;

З4 - сущность предпринимательского риска и основные способы снижения риска;

З5 - виды деятельности в управлении;

З6 - основные экономические показатели деятельности предприятия;

З7 - назначение, структуру и содержание бизнес-плана;

Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ по учебной дисциплине ОП 10. Основы предпринимательской деятельности

З8 - формы сотрудничества малых предприятий с другими предприятиями;

З9 - формы расчетов в предпринимательстве;

З10 - содержание отчетности индивидуального предпринимателя, других субъектов малого предпринимательства;

З11 - основные элементы культуры предпринимательской деятельности и корпоративной культуры;

З12 – составляющие коммерческой тайны.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

В соответствии с методикой заранее формулируется тема практического занятия, ставятся конкретные цели и задачи, достигаемые в процессе выполнения

практического занятия. Приводится литература, необходимая для выполнения практического занятия.

Начинать работу на занятии рекомендуется с ознакомления с кратким теоретическим материалом, касающимся практического занятия. Затем осуществляется контроль понимания обучающимися наиболее общих терминов. Далее следует разбор решения типовой задачи практического занятия/разбор ситуации/выполнение тестовых заданий и т.д. В том случае, если практическое занятие не содержит расчетного задания, а связано с изучением и анализом теоретического материала, необходимо более подробно остановиться на теоретических сведениях и ознакомиться с источниками литературы, необходимыми для выполнения данного практического занятия.

В ходе выполнения расчетных заданий обучающиеся научатся реализовывать последовательность действий при использовании наиболее распространенных методов и делать выводы, вытекающие из полученных расчетов.

Каждое из практических занятий может представлять небольшое законченное исследование одного из теоретических вопросов изучаемой дисциплины.

В конце каждого занятия необходим контроль. Контрольные вопросы должны способствовать более глубокому изучению теоретического курса, связанного с темой практического занятия.

Также контрольные вопросы должны помочь в решении поставленных перед учащимся задач и подготовке к сдаче практического занятия.

В общем виде методика проведения практических занятий включает в себя рассмотрение теоретических основ и примера расчета, выдачу многовариантного задания и индивидуальное самостоятельное выполнение обучающимся расчетов. Освоение методики расчета осуществляется во время проведения практических занятий, далее самостоятельно обучающиеся выполняют расчетные работы в соответствии заданиями.

Оценки за практические работы являются формой текущей аттестации. Выполнение практических заданий и решение задач позволит студентам закрепить имеющиеся знания по дисциплине, получить практические навыки и подготовиться к дифференцированному зачёту.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ

СТУДЕНТОВ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Оценка теоретических знаний

Оценка 5 – «отлично» выставляется, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение

взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка 4 – «хорошо» выставляется, если студент показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.

Оценка 3 – «удовлетворительно» выставляется, если студент в целом освоил материал практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка 2 – «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы.

Практическое занятие № 1

«Организация бизнеса, выбор организационно-правовой формы» (деловая игра)

количество часов: 2

Тема 1.1. Теоретические основы предпринимательской деятельности

Цель работы: Формирование умений планировать бизнес и выбирать оптимальную для него организационно-правовую форму.

Учебно-методическое оснащение рабочего места обучающегося:

- компьютер, мультимедиа проектор, рабочая тетрадь;
- методические указания для обучающихся по выполнению практических работ по дисциплине.

Информационное обеспечение:

1. Резник, С.Д., Основы предпринимательской деятельности [Текст]: учебное пособие /С.Д.

Резник, И.В. Глухова, Н.А. Назарова, А.Е. Черницов. – М: Издательство «ИНФРА-М», 2018.- 224 с.-

Высшее образование.

2. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Текст]: учебник и практикум для СПО /

Е. Ф. Чеберко. — М. : Издательство Юрайт, 2019. - 219 с. — (Серия : Профессиональное образование).

Ход практической работы:

Деловая игра представляет собой практическую часть дисциплины «Организация предпринимательской деятельности».

Цель игры – закрепление изученного теоретического материала. Деловая игра состоит из нескольких этапов, каждый из которых – отдельный шаг на пути

создания собственного бизнеса. В результате участия в деловой игре при условии выполнения всех требуемых заданий каждый учащийся сможет освоить процедуры регистрации предприятия или предпринимательской деятельности без образования юридического лица.

Для выполнения заданий все участники разбиваются на группы (от трех до пяти человек).

Каждому участнику присваивают функции или учредителя, или исполнительного персонала различного уровня: от директора фирмы или управляющего до менеджеров среднего и нижнего звена управления. Студенты заочной формы обучения выполняют работу самостоятельно.

Роли распределяют в пределах группы (или подгруппы) самостоятельно. При выполнении заданий-поручений необходимо проявить творческий подход. Так, при выборе организационно-правовой формы предприятия, его названия, видов деятельности студенты могут не ограничивать собственный выбор. Виртуальный характер игры допускает также формирование уставных документов организации в соответствии с собственными коллективными соображениями.

В результате выполнения заданий деловой игры каждая студенческая группа (подгруппа) формирует отчет, пример оформления которого приведен в приложении.

Выбор организационно-правовой формы предприятия
Участникам необходимо выбрать способ ведения своего бизнеса: посредством образования юридического лица, либо без образования юридического лица, т. е. в качестве 5 индивидуального предпринимателя (ИП). Любое решение необходимо обосновать, сравнив выбранную организационно-правовую форму предприятия или ИП с какой-либо другой.

Например, группа участников решила вести свой бизнес, зарегистрировав общество с ограниченной ответственностью (ООО). В этом случае они могут сравнить данный вид юридического лица с закрытым акционерным обществом (ЗАО), каким-либо товариществом или ИП. Позиции для сравнения группа (или студент) формирует самостоятельно. При этом можно ориентироваться на те рубрики, которые выделены в соответствующих федеральных законах и (или) Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ). Так, при сравнении ООО и ЗАО следует руководствоваться положениями федеральных законов (ФЗ) «Об обществах с ограниченной ответственностью» и «Об акционерных обществах», при сравнении ООО и ИП – ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и ГК РФ. Результаты сравнения рекомендуется оформить в виде таблицы, примерная форма которой приведена ниже.

Для заполнения таблицы можно использовать текстовую информацию законодательных актов.

Значительные текстовые выписки следует сократить таким образом, чтобы общий смысл положений не исказился. Каждая позиция также должна иметь ссылку на статью, пункт и при необходимости подпункт закона.

В заключение необходимо обосновать преимущества выбранной организационно-правовой формы по сравнению с другой. Для этого в таблице можно выделить главные различия и общие или схожие положения.

Форма сравнительной характеристики ООО ЗАО

ООО	ЗАО
Учредительные документы	
Участники	

Практическая работа № 2

Тема: «Решение ситуационных задач по формам предпринимательской деятельности»

Цель: научиться определять организационно-правовые формы и виды коммерческих и некоммерческих организаций; изучить особенности правового регулирования деятельности юридических лиц; сформировать навыки самостоятельной работы.

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, комплект инструкционных карт, тетрадь для выполнения практических работ, учебник Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства.

Время выполнения: 90 минут

Контрольные вопросы:

1. Дайте понятия юридического лица. Раскройте сущность образования, реорганизации и ликвидации юридического лица.
2. Дайте классификацию юридического лица.
3. В чем особенность действия хозяйственных товариществ и хозяйственных обществ?

Краткая теория и методические указания:

Юридическим лицом признается 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.

В зависимости от целей создания и деятельности различаются коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческими организациями называются такие юридические лица, целью которых является извлечение прибыли путем осуществления любой, не запрещенной законом деятельности.

К некоммерческим относятся организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели, своей деятельности и не распределяющее полученную прибыль между участниками. Такие организации могут заниматься предпринимательством лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям. Некоммерческие организации создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и других общественно полезных целей, а также удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав и интересов граждан и организаций и т.п.

Ст. 50 перечисляет организационно-правовые формы, в которых могут создаваться некоммерческие организации: потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации (объединения), финансируемые собственником учреждения, благотворительные и иные фонды, а также объединения коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов. Закон конкретизирует правовое положение некоммерческих организаций, порядок их создания, деятельности, прекращения, а также устанавливает такие новые для российского законодательства и практики формы некоммерческих организаций, как некоммерческого партнерства и автономные некоммерческие организации.

Задание: Используя учебник Череданова Л.Н. и лекционный материал, заполните таблицу.

№ п/п	Организационно- правовая форма	Учредители	Источники образования имущества	Ответственность по обязательствам	Дополнительные сведения
1	2	3	4	5	6

Практическая работа № 3.

Тема: «Составление собственного резюме»

Цель: закрепление теоретических знаний; обучение формулированию собственных решений; научиться самостоятельно, составлять резюме.

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, комплекты инструкционных карт, тетрадь для выполнения практических работ.

Время выполнения: 90 минут

Контрольные вопросы:

1. понятие и формы занятости;
права граждан и государственные гарантии в области занятости;
1. органы занятости населения и их функции;
2. правовое положение безработных граждан;
3. условия и порядок признания гражданина безработным;
4. пособие по безработице.

Краткая теория и методические указания:

Резюме — это:

- справка о том, кто вы такой как человек, профессионал, член коллектива;
- документ, который вы посылаете в организацию с целью поступить на работу;
- документ, который вы вручаете работодателю, работнику отдела кадров;
- это та одежда, по которой вас встречают в организации;
- это ваша самореклама;
- это характеристика вас как товара на рынке труда.

Существуют резюме разного вида. Основные *виды резюме* следующие:

- 1) базовое, или основное;
- 2) хронологическое;
- 3) повествовательное;
- 4) свободное.

Рассмотрим особенности каждого из них. *Основное резюме* состоит из следующих пунктов:

1. Фамилия, имя, отчество.
2. Ваш адрес, телефон.
3. Работа, которую вы бы хотели выполнять в организации.
4. Образование.
5. Список места работ, включая временные работы, которые имели для вас значение.
6. Список публикаций, если у вас они есть.
7. Патенты, если они у вас есть.
8. Ваша квалификация.
9. Ваше членство в профессиональных союзах.
10. Отношение к военной службе.
11. Общественная деятельность, т.е. ваше членство в общественных организациях.
12. Внепрофессиональные навыки, например знание языка и т.д.
13. Личные данные. Обычно в этом пункте приводят следующие данные:

дата рождения; семейное положение; состояние здоровья; гражданство; время, когда вы можете приступить к работе; возможность работать в разъездном режиме и т.д.

Хронологическое резюме состоит из следующих пунктов:

1. Фамилия, имя, отчество.
2. Ваш адрес и телефон.
3. Должность, на которую вы претендуете.
4. Образование.
5. Список работ, который дается в обратном порядке с последнего места работы, например:
1970— 1972 гг. — названные должности и места работы и т. д.
1972— 1973 гг. — название должности и места работы.
6. Печатная продукция.
7. Патенты.
8. Квалификация.
9. Профсоюзы.
10. Военная служба.
11. Общественная деятельность
12. Внепрофессиональные навыки профессионального характера.
13. Личные данные.

Особенность *повествовательного резюме* состоит в том, что это по существу творческая биография, которая показывает, как вы развивались как специалист и как росла ваша квалификация.

В *свободном резюме* вы в свободной форме излагаете свои данные так, чтобы работодатель обязательно обратил на вас внимание и обязательно пригласил на работу, предложив ту работу, на которую вы рассчитываете. Такое резюме можно составлять, если вы уверены, что знаете, какие качества нужны данному работодателю, что он конкретно ищет на рынке труда.

Приведем вариант свободного резюме:

1. Фамилия, имя, отчество.
2. Адрес.
3. Телефон.
4. Дата и место рождения.
5. Гражданство.
6. Семейное положение.
7. Какую должность хотите получить.
8. Квалификация.
9. Образование. В этом пункте вначале перечисляют даты, затем названия образовательных учреждений, страну их нахождения, специальность.
10. Дополнительная информации.
11. Дата составления резюме.

Требования к резюме, которые нужно учитывать при его составлении, следующие:

- 1) краткость;
- 2) ясность;
- 3) конкретность.
- 4) указание активности действий, например вы работали, а не участвовали и т.д.;
- 5) содержание самых выигрышных, необходимых сведений;
- 6) отсутствие перегруженности второстепенными деталями из вашей биографии;
- 7) правдивость;

- 8) изложение простым языком;
9) содержание деталей, усиливающих благоприятное отношение к вам.
10) учет пристрастий, взглядов работодателей, если они вам известны. Кроме того, в резюме необходимо указать: основные сведения о себе; цель написания резюме; образование; опыт работы; дополнительные сведения о себе; работу, которую вы хотите.

Резюме желательно составлять объемом не более двух страниц.

К резюме можно добавить *приложения*, если вы считаете, что это необходимо.

Задание:

Заполните резюме согласно структуре

РЕЗЮМЕ

ФИО: _____

Цель: _____

(Ваша цель при выборе должности)

Адрес: _____

(Город, индекс, улица, дом, квартира)

Контактный телефон: +7(_____) _____, Д. _____

E-mail: _____

(Желательно указать конкретное время для звонка)

Семейное положение: _____

Образование:

Полное

наименование, местонахождение образовательных учреждений, специальность подготовки или переподготовки,

повышения квалификации (школу указывать, если только это единственное образовательное учреждение, которое вы окончили)

Опыт работы:

(Перечислять места работы и реализованные проекты следует в обратном хронологическом порядке, т.е. с последнего места)

работы, с точностью по месяцам указывайте время начала и окончания работы по каждой должности. Помимо названия должностей,

в описание включайте краткую характеристику выполняемой работы, информацию о ваших функциях, о роли в рабочем процессе)

Иностранные языки и владение компьютером, оргтехникой:

(указать уровень, перечислить конкретные программы, с которыми вы умеете работать, владение оргтехникой)

Дополнительная информация:

Личные качества и увлечения:

(Работоспособность, обучаемость, аккуратность, коммуникабельность, сильные и слабые стороны и т.д.)

ПРИМЕЧАНИЕ: Резюме размещайте на одной странице.

Практическая работа № 4

Тема: «Разработка бизнес-плана»

Цель: приобрести практические навыки разработки бизнес плана.

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, комплекты инструкционных карт, тетрадь для выполнения практических работ.

Время выполнения: 90 минут

Контрольные вопросы:

- 1 Что понимается под бизнес-планом и каково его значение для деятельности предприятия?
- 2 Из каких разделов может состоять бизнес-план?

Краткая теория и методические указания:

Бизнес-план является основным документом в организации цивилизованной предпринимательской деятельности и реализации инвестиционных проектов. Он является развернутым технико-экономическим, организационным, коммерческим, управленческим обоснованием целесообразности того или иного вида бизнеса.

Хотя для малых предприятий может разрабатываться только один бизнес-план, для большинства предприятий бизнес-план - только один из планов их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Бизнес-план - план производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности предприятия, занимающий промежуточное положение между стратегическим планом предприятия и его годовым планом маркетинга.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы:

- как начать дело;
- как эффективно организовать производство;
- когда будут получены первые доходы;
- как скоро можно будет расплатиться с кредиторами;
- как уменьшить возможный риск

В теории и практике нет жестко регламентированной структуры бизнес-плана: она может быть различной в зависимости от выполняемой функции - одна для начинающего предпринимателя и другая для действующего предприятия.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. резюме (введение)
2. общее описание фирмы ;
3. продукция и услуги;
4. маркетинг-план;
5. производственный план;
6. управление и организация;
7. капитал и юридическая форма фирмы;
8. финансовый план.

Фактически *резюме* является сокращенной версией плана, это своего рода уведомление о намерениях. После прочтения резюме рецензент должен иметь относительно ясное понимание того, что будет представлено в более детальной форме в остальной части плана. **Резюме следует писать после завершения работы над планом.** Резюме должно возбуждать немедленный интерес у рецензента. Интерес должны вызывать концепция, норма прибыли или просто стиль изложения.

Объем *описания компании* не должен превышать несколько страниц. Раздел лучше начинать с анализа текущего состояния отрасли, в которой функционирует предприятие; показать тенденции развития отрасли. Необходимо показать, какое место в отрасли занимает предприятие, и приступить к его описанию.

Здесь можно кратко рассказать об истории развития предприятия (дать основания компании, ее основные успехи или достижения). Краткие сведения о предприятии должны, как правило, включать следующее:

1. общие сведения: расположение предприятия, занимаемая площадь; количество зданий и цехов (собственный или арендованный), выгодность расположения, количество работников;
2. характеристика основных фондов предприятия: состояние, износ оборудования, оценка стоимости оборудования, стоимость арендованного оборудования, стоимость неустановленного оборудования;
3. является ли компания производственной, торговой или действует в сфере услуг; что и как она намерена предоставлять своим клиентам;
4. в каких географических пределах она планирует развивать свой бизнес;
5. имеет ли компания разработанный ассортимент товаров; как ведет маркетинг своих продуктов и стремится расширить масштабы деятельности.

Очень важно внятно сформулировать цели бизнеса. Возможно, компания стремится выйти на определенный объем продаж или в определенные географические регионы.

Задачей раздела «*Продукция и услуги*» является описание в наиболее сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемые данным бизнесом. Поскольку предприниматель, вероятно, намного лучше разбирается в избранной области, нежели инвестор, важно, чтобы характеристики и привлекательные черты продуктов и услуг были описаны в простой и ясной форме.

В этот раздел обычно включается следующая информация.

1. Физическое описание. Описание физических характеристик продукции. Фотография, рисунок продукта или рекламный проспект. При описании услуг лучше применять диаграммы.
2. Использование и привлекательность товара. Дав точное описание продукции или услуг, предприниматель должен особо остановиться на возможности их использования и на привлекательных сторонах. Подчеркнуть уникальность товара.
3. Разработка и развитие. Важно уделить особое внимание разработке продукции или услуги, в том числе вопросу о том, как шло развитие этого процесса вплоть до настоящего момента и как оно видится в будущем. Полезно прокомментировать готовность продукции или услуг к выходу на рынок, поскольку это поможет оценить жизнеспособность предприятия.

В *плане маркетинга* говорится о характере намеченного бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех. Цель раздела – разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся, на нем обстановку, чтобы обеспечить сбыт товара.

Как документ для внутреннего планирования, бизнес-плана должен быть подробным планом производственной деятельности. Цель *производственного плана* – доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

Основные вопросы, на которые нужно ответить в этом разделе бизнес-плана:

1. Изготовление продукции. Когда речь идет о производстве, важно рассмотреть процесс производства продукции. Обычно предусматривается описание зданий, оборудования, потребностей в сырье и трудовых ресурсах, технологических процессов, сборочных линий и робототехники, а также возможностей бизнеса, в частности производственные мощности и программы контроля качества. Целесообразно привести технологические схемы производства основных видов продукции, характеристики оборудования.
2. Обслуживание и сервис. В плане может быть рассмотрен уровень сервиса, который компания обеспечивает после того, как потребитель приобретет товар или услугу.

3. Внешние воздействия. Следует рассмотреть такие факторы:

- производственные ресурсы. Способ работы компании зависит от цен и наличия производственных ресурсов, таких как труд и сырье. Такие ресурсы подвержены внешним воздействиям;
- изменения в технологии;
- клиенты. Предпринимателю следует считаться с влиянием, исходящим от клиентуры;

4. Меры по правовой защите. К ним относятся патенты, товарные знаки.

В разделе *управление* должны быть рассмотрены следующие вопросы:

- менеджеры и организаторы. В разделе представлены краткие сведения, отражающие уровень квалификации и профессиональные достижения каждого из членов команды.
- организационная структура. В этом подразделе нужно показать, прежде всего, управленческую структуру. Краткое количество отделов, цехов их основные функции.
- кадровая политика и стратегия. В разделе представлены вопросы: пакет льгот; премии; планы стимулирования; процедура найма рабочих.

Рассматривая капитал и юридическую форму компании, предприниматель сообщает, какая юридическая форма будет выбрана и как будет капитализировано предприятие:

- структура компании, юридическая форма и способы финансового участия;
- требования в отношении капитала. Источники средств, имеющихся в настоящее время, а также тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем.

Цель *финансового раздела* бизнес-план – обобщение материалов предыдущих разделов и представление их в стоимостном выражении. Следует подчеркнуть важность и достоверность представляемых данных. Во многих отношениях финансовый план – наиболее гибкая по форме часть бизнес-плана.

Финансовый план содержит следующие основные моменты:

- сводный прогноз доходов и расходов. Задача этого подраздела – показать, как будет формироваться, и изменяться прибыль;
- отчет о денежных потоках – отражает сведения о денежных поступлениях и выплатах: поступление выручки от продаж, фактическая оплата затрат предприятия и проч.;
- баланс активов и пассивов предприятия, финансовые коэффициенты и статистические показатели.

В бизнес-плане необходимо рассчитать:

- себестоимость продукции;

- расход материала на 1 месяц работы;
- количество изделий выпускаемые за 1 месяц работы;
- прибыль предприятия и рентабельность его.

Порядок выполнения практических заданий:

1. Разделится на группы.
2. Выбрать тему бизнес-плана.
3. Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.
4. Сделать вывод по проделанной работе.
5. Защитить бизнес-план.

Темы бизнес-планов:

1. Бизнес-план автомойки самообслуживания
2. Бизнес-план картинга
3. Бизнес-план проката автомобилей
4. Бизнес-план шиномонтажа
5. Бизнес план эконом-такси
6. Бизнес-план автошколы

Практические задания:

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 помесечный 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 помесечный 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.

Практическая работа № 5

«Расчет основных показателей финансового плана».

Цель: приобрести практические навыки разработки бизнес плана.

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, комплекты инструкционных карт, тетрадь для выполнения практических работ.

Время выполнения: 90 минут

Контрольные вопросы:

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

2 Из каких разделов может состоять бизнес-план?

Краткая теория и методические указания:

Одним из плановых документов, разрабатываемых организацией в рамках перспективного планирования, является бизнес-план. Он разрабатывается, как правило, на 3–5 лет (с детальной проработкой первого года и укрупненным прогнозом на последующие периоды) и отражает все стороны производственной, коммерческой и финансовой деятельности организации.

Важнейшей частью бизнес-плана является финансовый план, обобщающий материалы всех предшествующих ему разделов и представляющий их в стоимостном выражении. Этот раздел необходим и важен для предприятий, а также для инвесторов и кредиторов. Ведь они должны знать источники и размер финансовых ресурсов, необходимых для осуществления проекта, направления использования средств, конечные финансовые результаты своей деятельности. Инвесторы и кредиторы, в свою очередь, должны иметь представление о том, насколько экономически эффективно будут использованы их средства, каков срок их окупаемости и возврата.

ПРИМЕР

Рассмотрим финансовое планирование прибыли прямым методом. Процедура данного метода основана на предположении, что изменение потребностей в средствах на изготовление продукции пропорционально динамике продаж. Проиллюстрируем сущность прямого метода финансового планирования прибыли (табл. 2).

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках		
Показатель	За отчетный период	Прогноз на следующий год (с увеличением объема продаж в 1,5 раза)

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	500	$500 \times 1,5 = 750$
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	400	$400 \times 1,5 = 600$
Валовая прибыль	100	150
Коммерческие расходы	30	$30 \times 1,5 = 45$
Управленческие расходы	22	22
Прибыль (убыток) от продаж	48	83
Проценты к получению	—	—
Проценты к уплате	8	8
Прочие доходы	—	—
Прочие расходы	—	—
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности	40	75
Прибыль (убыток) до налогообложения	40	75
Налог на прибыль	9,6	18
Прибыль (убыток) отчетного периода (чистая)	30,4	$75 - 18$

Увеличение объема продаж на 50 % влияет на многие показатели. Предполагается, что себестоимость реализованной продукции, а также коммерческие расходы изменятся прямо пропорционально темпам роста реализации, но проценты за пользование кредитами зависят от принятых финансовых решений.

Задание:

Рассмотрим финансовое планирование прибыли прямым методом. Процедура данного метода основана на предположении, что изменение потребностей в средствах на изготовление продукции пропорционально динамике продаж. Проиллюстрируем сущность прямого метода финансового планирования прибыли (табл. 2).

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках		
Показатель	За отчетный период	Прогноз на следующий год (с увеличением объема продаж в 2

		раза)
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	500	?
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	400	?
Валовая прибыль	100	?
Коммерческие расходы	30	?
Управленческие расходы	22	?
Прибыль (убыток) от продаж	48	?
Проценты к получению	—	?
Проценты к уплате	8	?
Прочие доходы	—	?
Прочие расходы	—	?
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности	40	?
Прибыль (убыток) до налогообложения	40	?
Налог на прибыль	9,6	?
Прибыль (убыток) отчетного периода (чистая)	30,4	?

Практическая работа № 6

Тема: «Банковские расчёты по вкладам и кредитам»

Цель: научиться определять суммы процентов по вкладам (кредитам), используя простые проценты.

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, комплекты инструкционных карт, тетрадь для выполнения практических работ.

Время выполнения: 90 минут

Контрольные вопросы:

1. Оформите отчет по практической работе.
2. В чем сущность банковской системы?
3. Приведите структуру банковской системы РФ.

4. Назовите цели деятельности ЦБ РФ, его задачи и функции.

Краткая теория и методические указания:

Необходимость оценки денежных средств во времени связана с тем, что стоимость денежных ресурсов с течением времени изменяется. Причем понимается не обесценение денежных средств в результате инфляции, а аспект, связанный с обращением капитала (денежных средств).

Так, рубль, который сегодня вложили в любые коммерческие операции (вложение в ценные бумаги, инвестиционный проект, банковский депозит и т. д.), через определенный период времени может превратиться в большую сумму за счет полученного с его помощью дохода.

Например, если положить на депозитный вклад 1000 руб. под 10% годовых, через год сумма вклада составит $1000 + 1000 \cdot 0,10 = 1100$ руб.

Если депозитный вклад не изымать из банка, а оставить его на второй год, то окончательная сумма после двухлетнего периода составит $1000(1 + 0,10)(1 + 0,10) = 1000(1 + 0,10)^2 = 1210$ руб.

Таким образом, будущая стоимость денег представляет собой сумму средств, в которую вложенные сегодня средства превратятся через определенный период времени.

Наращение – это способ приведения стоимости денег сегодня к их будущей стоимости.

Дисконтирование — способ приведения будущей стоимости денег к их стоимости сегодня. Это процесс, обратный наращению денежных средств, т. е. дисконтирование определяет сколько надо инвестировать сегодня, чтобы получить обусловленную сумму в будущем.

При расчете наращения и дисконтирования денежных средств применяются модели простых и сложных процентов.

Простой процент — сумма, которая начисляется от исходной величины стоимости вложения в конце одного периода, определяемого условиями вложения средств (месяц, квартал, год).

В финансовых расчетах существуют следующие величины:

P — найденная величина (величина текущей стоимости вклада);

S — наращенная величина (сумма, которую вы получите в будущем);

r — ставка процента (при начислении процентов один раз в году);

n – срок ссуды.

При расчетах с использованием простого процента, наращенная величина определяется по формуле:

$$S=P(1+nr)$$

При краткосрочном кредите (вкладе), наращенная величина определяется по формуле:

$$S = P \left(1 + \frac{t}{T} r \right)$$

Где t – продолжительность кредита (вклада);

T – продолжительность года (12 месяцев, 360 дней).

Доход кредитора определяется по формуле:

$$W = S - P$$

Сумму в 7000 рублей поместили в банк на 2 года под 15% годовых (проценты простые). Определим наращенную сумму по истечении 2 лет.

Решение

Для определения наращенной суммы используем следующую формулу:

$$S = P(1 + nr)$$

$$S = 7000 (1 + 2 * 0,15) = 9100 \text{ руб.}$$

Задачи для решения

Задача 1.

Сумму в 5000 руб. поместили на счет в банк под 15% годовых (проценты простые). Срок вклада – 2 года.

Задача 2.

Через 3 месяца на счету образовалась сумма 20 млн. руб., вклад был открыт на 1 год. Простая процентная ставка – 25%. Определить первоначальную сумму и доход кредитора от этой операции.

Задача 3.

На вклад 5 млн. рублей до востребования была начислена сумма 8 млн. рублей. Ставка 14,5% годовых. Определить срок вклада.

Задача 4.

В банке был взят кредит в сумме 20 млн. рублей. Через 9 месяцев долг составил 22 млн. рублей.. Определить процентную ставку.

Задача 5.

Банком выдан кредит в сумме 14 млн. руб. под 15,5% годовых (проценты простые) сроком на 4 года. Какую сумму должен вернуть заемщик банку и какой доход банка от этой операции?

Практическая работа № 7

Тема: «Сегментирование потребительского рынка»

Цель: Закрепить знания по теме маркетинг как основа исследования рыночных возможностей предпринимателя; научиться проводить сегментацию товара и распределять переменные величины в соответствии с принципами сегментирования.

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, комплекты инструкционных карт, тетрадь для выполнения практических работ.

Время выполнения: 90 минут

Контрольные вопросы:

1. Что такое «маркетинг»?
2. Каким образом анализ рыночных возможностей помогает определить «нишу» на рынке?
3. Можно ли производить и заниматься сбытом товаров и без сегментации рынка? Попробуйте опровергнуть данное высказывание.
4. Что важно учитывать при выборе целевых сегментов рынка?

Методические указания:

Задание 1. Проведите сегментирование потребительского рынка по выбранному вами товару или услуге, и сделайте вывод. Переменные, используемые для сегментирования потребительского рынка, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Переменная величина	Типичная разбивка
1. Географический принцип	
а) плотность населения	а) города, пригороды, сельская местность
б) город с населением	б) менее 15 тыс, 15 — 30 тыс, 30 - 50 тыс, 50 — 100 тыс, 100 — 150 тыс, 150 — 500 тыс, 0,5 — 1,0 млн, 1 — 4 млн, свыше 4 млн человек
в) округ или район города	
г) климат	г) теплый, холодный
2. Демографический принцип	
а) возраст	а) моложе 6; 6 — 11; 12 — 18; 19 — 25; 26 — 34; 35 - 49; 50 - 64; старше 65 лет

б) пол	б) мужчины, женщины
в) уровень доходов	в) бедные, среднего достатка, состоятельные, богатые, очень богатые
г) род занятий	г) лица умственного труда, должностные лица и руководители, квалифицированные специалисты, рабочие, крестьяне, пенсионеры, студенты, домохозяйки, безработные, учащиеся и др.
д) образование	д) дошкольное, начальное, основное общее, среднее, среднее специальное, неполное высшее, высшее
с) вероисповедание	е) православный, мусульманин, католик, буддист, пр.
ж) национальность	ж) русский, украинец, татарин и др.
з) размер семьи	з) 1 - 2, 3 - 4. 5 человек и более
и) жилищные условия	и) общежитие, коммунальная квартира, отдельная квартира, частный дом и т.д.
3. Поведенческий принцип	
а) повод для совершения покупки	а) обыденная покупка, особый случай и т.д.
б) искомые выгоды	б) качество, сервис, экономия и т.д.
в) интенсивность потребления	в) слабый, умеренный, активный потребитель
г) статус пользователя	г) не пользующийся, бывший пользователь, потенциальный пользователь, пользователь-новичок, регулярный пользователь

Задание 2. Заполните схему сегментации рынка, используя приведенные ниже составляющие схемы:

1. Возраст.
2. Стиль жизни.
3. Регион.
4. Пол.
5. Личные качества (индивидуализм или групповая мотивация).

6. Уровень дохода.
7. Город или сельская местность.
8. Размер семьи.
9. Степень нуждаемости в продукте.
10. Плотность населения.
11. Профессия.
12. Численность населения.
13. Климат.
14. Поиск выгод при покупке изделия.



Схема сегментации рынка

Практическая работа № 8

Тема: «Решение задач на определение цены»

Цель: научиться рассчитывать оптовые цены предприятия, розничные цены; сформировать навыки анализа экономической информации; развить умения делать выводы из произведенных расчетов.

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, комплект инструкционных карт, тетрадь для выполнения практических работ.

Время выполнения: 90 минут

Контрольные вопросы:

1. Что Вы понимаете под ценой?
2. Что такое равновесная цена?
3. На какие товары устанавливаются акцизы?

4. В чем состоит отличие оптовых цен от розничных? Как они определяются?

5. Перечислите функции цены на рынке.

Краткая теория и методические указания:

С позиций экономической теории **цена** есть денежное выражение стоимости товара, т.е. количество денежных единиц, характеризующих стоимость. Эту стоимость очень сложно вычислить. С позиций рыночной экономики **цена** представляет собой сумму денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать товар.

СХЕМА ФОРМИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ

Себестоимость продукции	Прибыль предприятия	Акциз (по подакцизным товарам)	НДС	Снабженческо-сбытовая надбавка	Товарная надбавка
ОПТОВАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ					
ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ БЕЗ НДС					
ОТПУСКНАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ С НДС(ПОКУПНАЯ ЦЕНА ОПТОВОГО ПОСРЕДНИКА)					
ПРОДАЖНАЯ ЦЕНА ОПТОВОГО ПОСРЕДНИКА (ПОКУПНАЯ ЦЕНА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ)					
РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА					

Равновесная цена - цена на конкурентном рынке, при которой количество товаров и услуг, которые желают купить потребители, абсолютно соответствует количеству товаров и услуг, которые производители желают предложить.

Функции цены – отражают её сущность и роль в экономике, определяют её место среди других экономических категорий, и взаимосвязь с этими категориями. Традиционно выделяют следующие функции цены:

- учетная;
- распределительная;
- сбалансирования спроса и предложения;
- стимулирующая;
- функция цены как средства рационального размещения производства.

АКЦИЗ - (фр. *accise*, от лат. *accido* — обрезаю) — косвенный общегосударственный налог, устанавливаемый на предметы массового потребления (табак, вино и др.) внутри страны, в отличие от таможенных платежей, несущих ту же функцию, но на товары, доставляемые

из-за границы. Включается в цену товаров или тариф за услуги и тем самым фактически уплачивается потребителем.

НДС - налог на добавленную стоимость (НДС) — косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

Пример № 1

Определите, розничную цену 1 кг пшеничного хлеба высшего сорта, исходя из следующих данных:

- стоимость 1 кг пшеницы – 5 руб.;
- издержки элеватора – 1,2 руб.;
- рентабельность затрат элеватора – 20%;
- издержки мельниц – 1,5 руб.;
- рентабельность затрат мельниц – 20%;
- издержки хлебозавода – 1,8 руб.;
- рентабельность затрат хлебозавода – 30%;
- норма выхода хлеба - 140 %;
- оптовая цена 1 кг пшеничного хлеб ?;
- НДС – 10%;
- отпускная цена 1 кг пшеничного хлеба с НДС - ?;
- торговая надбавка – 25%;
- розничная цена 1 кг пшеничного хлеба - ?

Решение:

1. Определяем цену 1 кг пшеницы, поставляемой элеватором мельнице:

$$Ц_{эл.} = (5 + 1,2) \times 1,2 = 7,44 \text{ руб.}$$

2. Определяем цену 1 кг пшеницы, поставляемого мельницей хлебозаводу:

$$Ц_{мл} = (7,44 + 1,5) \times 1,2 = 10,73 \text{ руб.}$$

3. Определяем цену 1 кг пшеницы на хлебозаводе:

$$Ц_{хл.} = (10,73 + 1,8) \times 1,3 = 16,3 \text{ руб.}$$

4. Определяем оптовую цену пшеничного хлеба (при норме выхода 140%):

$$Ц_{оп.} = 16,3 : 1,4 = 11,6 \text{ руб.}$$

5. Определяем отпускную цену пшеничного хлеба с учетом НДС:

Ц с НДС = $11,6 \times 1,1 = 12,8$ руб.

6. Определяем розничную цену 1 кг пшеничного хлеба.

Цроз. = $12,8 \times 1,25 = 16$ руб.

Ответ: Ц оп. = 11,6 руб.; Ц с НДС = 12,8 руб.; Цроз = 16 руб.

Пример № 2

Определите, оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- отпускная цена изготовителя – 4800 руб. за единицу;
- ставка акциза – 20 %;
- ставка НДС – 18 %.

Решение:

1. Определяем свободную отпускную цену товара без НДС, но с акцизом:

$$\frac{4800}{100 - 20} \times 100 = 6000 \text{ руб.}$$

2. Определяем оптовую отпускную цену товара с НДС:

$$6000 + (6000 \times 0,18) = 7080 \text{ руб.}$$

Ответ: оптовая отпускная цена товара с НДС 7080 руб.

Пример № 3

Определите, оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 7080 руб.;
- издержки обращения посредника – 700 руб.;
- рентабельность, планируемая посредником – 30%;
- НДС для посредника – 18 %.

Решение:

1. Определяем прибыль посредника:

$$П = 700 \times 0,3 = 210 \text{ руб.}$$

1. Определяем величину надбавки посредника:

$$Н = (700 + 210) / (100 - 18) \times 100 = 1110 \text{ руб.}$$

1. Определяем оптовую цену закупки:

$$7080 + 1110 = 8190 \text{ руб.}$$

Ответ: оптовая цена закупки 8190 руб.

Решите задачи:

ЗАДАЧА 1

Определите, розничную цену 1 кг гречневой крупы, исходя из следующих данных:

- стоимость 1 кг гречки – 15 руб.;
- издержки элеватора – 2,5 руб.;
- рентабельность затрат элеватора – 25%;
- издержки мельниц – 2 руб.;
- рентабельность затрат мельниц – 25%;
- норма выхода - 130 %;
- оптовая цена 1 кг - ?;
- НДС – 10%;
- отпускная цена 1 кг гречневой крупы с НДС - ?;
- торговая надбавка – 40%;
- розничная цена 1 кг гречневой крупы - ?

ЗАДАЧА 2

Определите, оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя – 5000 руб. за единицу;
- ставка акциза – 20 %;
- ставка НДС – 10 %.

ЗАДАЧА 3

Определите, оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

- оптовая отпускная цена единицы товара – 650 руб.;
- издержки обращения посредника – 60 руб.;
- рентабельность, планируемая посредником – 15%;
- НДС для посредника – 18 %.

Практическое занятие № 9

«Имидж предпринимателя».

количество часов: 2

Тема 1.8. Деловая этика и культура предпринимательства

Цель работы: Определение критериев формирования имиджа предпринимателя.

Учебно-методическое оснащение рабочего места обучающегося:

- компьютер, мультимедиа проектор, рабочая тетрадь;
- методические указания для обучающихся по выполнению практических работ по дисциплине.

Информационное обеспечение:

1. Резник, С.Д., Основы предпринимательской деятельности [Текст]: учебное пособие /С.Д.

Резник, И.В. Глухова, Н.А. Назарова, А.Е. Черницов. – М: Издательство «ИНФРА-М», 2018.- 224 с.-

Высшее образование.

2. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Текст]: учебник и практикум для

СПО / Е. Ф. Чеберко. — М. : Издательство Юрайт, 2019. - 219 с. — (Серия : Профессиональное образование).

Ход практической работы:

Задание 1. Как вы считаете, что должна содержать формулировка – имидж предпринимателя?

Задание 2. Поясните, как Вы понимаете качества личности предпринимателя?

Составляющие имиджа предпринимателя

Пояснения о реализации

составляющих имиджа

Профессионализм

Лидерские качества

Высокий интеллект

Личное обаяние

Культура общения

Нравственные качества

Целеустремленность

Ответственность

Стрессоустойчивость

Креативность

Умение работать в команде

Честолюбие

Задание 3.Составьте глоссарий.

Термин /Определение

Имидж

Репутация

Бренд
Коммуникативность
Престиж
Мобильность

Основные источники:

3. Резник, С.Д., Основы предпринимательской деятельности [Текст]: учебное пособие /С.Д.

Резник, И.В. Глухова, Н.А. Назарова, А.Е. Черницов. – М: Издательство «ИНФРА-М», 2018.- 224 с.-

Высшее образование.

4. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Текст]: учебник и практикум для СПО /

Е. Ф. Чеберко. — М. : Издательство Юрайт, 2019. - 219 с. — (Серия : Профессиональное образование).

Дополнительные источники:

1. Пророков, А. Н. Организация предпринимательской деятельности в таблицах и схемах [Текст]:

учебное пособие (ФГОС третьего поколения) /А.Н. Пророков, Л.И. Чистоходова. - М: Издательство «Проспект», 2016.- 200с.

2. Коршунов, В.В., Экономика организации (предприятия) [Текст]: теория и практика, учебник, базовый курс ФГОС ВПО / В.В. Коршунов. – М.: Издательство «Юрайт», 2014. - 433 с.

3. Любушин, Н.П. Экономика организации [Текст]: учебник Н.П. Любушин. – М.: КНОРУС, 2010. - 304 с.

Интернет-ресурсы:

1. Основы бизнеса - как начать свое дело https://petroleks.ru/business_manual/

2. Экономика организаций (предприятий) <http://institutiones.com/download/books/>

3. Фонд поддержки малого бизнеса <http://www.nanocorp.info/program/monitoring/>

4. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов;

под общ. ред. С.Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат)(Переплёт) ISBN 978-5-16-010473-7 – Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/489804>

5. Основы предпринимательской деятельности : учебник / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. — 2-е изд.,

перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 437 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <http://www.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). —

www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5c7634bd8fc281.18773991.

6. Основы предпринимательства [Электронный ресурс] : учебное пособие / К.А. Гулин, А.Е. Кремин. - Вологда : ИСЭРТ РАН, 2017. - 106 с. - ISBN 978-5-93299-373-6. - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/1019461>.