

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»
Многопрофильный колледж

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**

**МДК.02.03 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской
единицы**

для обучающихся специальности

38.02.08 Торговое дело

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией «Экономики и сферы обслуживания»

Председатель Н.Н. Колесникова
Протокол № 5 от 31.01.2024 г.

Методической комиссией МпК
Протокол № 3 от 21.02.2024 г.

Разработчик:

преподаватель отделения №3 "Строительства, экономики и сферы обслуживания"
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Балашова

Ирина Анатольевна

Методические указания по выполнению практических работ разработаны на основе рабочей программы профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)».

Содержание практических работ ориентировано на подготовку обучающихся к освоению вида деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело и овладению профессиональными компетенциями.

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	4
2 Методические указания	6
Практическое занятие 1	6
Практическое занятие 2	9
Практическое занятие 3	15
Практическое занятие 4	18
Практическое занятие 5	21
Практическое занятие 6	24
Практическое занятие 7	31
Практическое занятие 8	36
Практическое занятие 9	47
Практическое занятие 10	56
Практическое занятие 11	59
Практическое занятие 12	63
Практическое занятие 13	63
Практическое занятие 14	67
Практическое занятие 15	70

1 ВВЕДЕНИЕ

Важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки обучающихся составляют практические занятия.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование профессиональных практических умений (умений выполнять определенные действия, операции, необходимые в последующем в профессиональной деятельности) или учебных практических умений, необходимых в последующей учебной деятельности.

В соответствии с рабочей программой профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

уметь:

Составить презентацию для демонстрации бизнес-плана.

У 2.5.1 Применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности.

У 2.5.2 Развивать идеи до бизнес-предложений.

У 2.5.3 Оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке.

У 2.6.1 Собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации.

У 2.6.3 Рассчитывать и анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов.

У 2.7.1 Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда.

У 2.7.3 Собирать данные о путях повышения экономической эффективности бизнеса.

У 2.8.3 Анализировать финансовую отчетность на предмет наличия рисков ее использования.

У 01.01 Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте.

У 01.09 Владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах.

У 02.07 Использовать современное программное обеспечение.

У 03.01 Определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности.

У 03.03 Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.

У 04.01 Организовывать работу коллектива и команды.

У 04.04 Использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач.

У 07.01 01 Соблюдать нормы экологической безопасности.

Содержание практических и лабораторных занятий ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессионального модуля программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению **профессиональными компетенциями:**

ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов .

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

А также формированию *общих компетенций*:

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

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

Выполнение обучающихся практических работ по междисциплинарному курсу «МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы» направлено на:

- обобщение, систематизацию, углубление, закрепление, развитие и детализацию полученных теоретических знаний по конкретным темам учебной дисциплины;

- формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности;

- формирование и развитие умений: наблюдать, сравнивать, сопоставлять, анализировать, делать выводы и обобщения, самостоятельно вести исследования, пользоваться различными приемами измерений, оформлять результаты в виде таблиц, схем, графиков;

- развитие интеллектуальных умений у будущих специалистов: аналитических, проектировочных, конструктивных и др.;

- выработку при решении поставленных задач профессионально значимых качеств, таких как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

Практические занятия проводятся в рамках соответствующей темы, после освоения дидактических единиц, которые обеспечивают наличие знаний, необходимых для ее выполнения.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Тема 3.1 Предпринимательская идея и ее выбор

Практическое занятие №1

Разработка товарной модификации, ввод товара

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений разрабатывать бизнес-идею.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.5.1 Применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- У 2.5.2 Развивать идеи до бизнес-предложений;
- Уо 01.01 Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
- ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Проанализируйте бизнес-идеи.
2. Проведите классификацию ресурсов по видам.
3. Определите признаки и ресурсы для определённой фирмы.
4. Определите субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

Порядок выполнения работы:

1. Изучите информацию «Как найти идею для бизнеса?»:
лучший способ найти идею для бизнеса – это подумать над вещами, которые вас расстраивают или доставляют проблемы.

Ответьте на следующие вопросы:

- что расстраивает вас?
- чего вам не хватает?
- что досаждают вам в повседневной жизни?

Ответы могут быть следующими:

- я не люблю стоять в очереди в магазине, когда впереди еще 10 человек с тележками.
- я не люблю выносить часто мусор
- мне не нравится то, что когда я пользуюсь зонтом, он остается мокрым, когда я вхожу в помещение.

Теперь подумайте, как решить эти проблемы:

- продукт или система, которая автоматизирует или ускоряет очереди в бакалее.
- потребительская версия уплотнителя мусорных отходов

– пластиковый рукав, который наклоняет зонт и стряхивает излишки воды

Начните с проблемой, а закончите ее решением - вам легче будет определить рынок.

Подумайте и запишите бизнес-идею, которая вам понятна. Затем заполните влияние **внешних и личных факторов** (таблица 1).

Таблица 1.

Бизнес-идея	Внешние факторы		Личные факторы	
	Почему этот бизнес будет успешным?	Почему этот бизнес может не быть успешным?	Почему именно мне стоит этим заняться?	Почему именно мне не стоит этим заниматься?

2. Ознакомьтесь со списком ресурсов:

- автомобиль,
- овощи,
- станки,
- смазочные масла,
- пластмасса,
- маркетинговые исследования,
- книги для библиотеки,
- тара,
- посуда фарфоровая,
- менеджер,
- интернет-ресурсы,
- морозильная камера,
- повар,
- автомобильная стоянка,
- водопровод,
- запчасти,
- гвозди,
- посуда одноразовая,
- выставка-продажа,
- реклама,
- администратор.

Классифицируйте перечисленные ресурсы по видам, представив результаты в таблице 2.

Таблица 2.

Материальные ресурсы	Инвестиционные ресурсы	Информационные ресурсы	Трудовые ресурсы
1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.

3. Ознакомьтесь с условием: Вы открываете магазин розничной торговли. Перечислите все ресурсы, которые Вам будут необходимы для создания и организации работы Вашего предприятия.

Результаты представьте в таблице 3.

Таблица 3.

Виды ресурсов	Примеры
Материальные ресурсы	
Инвестиционные ресурсы	
Информационные ресурсы	
Трудовые ресурсы	

4. Охарактеризуйте субъекты и объекты предпринимательской деятельности, используя материал лекции по данной теме.

5. Укажите, что не является объектом предпринимательской деятельности:

- 1) общество с ограниченной ответственностью;
- 2) услуга торговли;
- 3) мебель;
- 4) услуга продавца;
- 5) индивидуальный предприниматель;
- 6) акционерное общество;
- 7) компьютеры.

Ход работы:

1. Анализ информации «Как найти идею для бизнеса?».
2. Изучите признаки фирмы и виды ресурсов, необходимых для деятельности.
3. Классифицируйте предложенные ресурсы по видам.
4. Заполните таблицу производственных ресурсов.
5. Определите ресурсы, необходимые для создания и организации работы определённого предприятия.
6. Изучите субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
7. Определите принадлежность к субъектам или объектам предпринимательской деятельности.

Форма представления результата: Выполненное задание и выводы, сделанные по результатам задания.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.2 Технология, основные принципы и структура управления бизнесом

Практическое занятие №2

Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений в области проектирования структур управления организацией;
- формирование умений выстраивать взаимосвязи внутри организационных структур.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.7.3 Собирать данные о путях повышения экономической эффективности бизнеса;
- Уо 02.07 Использовать современное программное обеспечение.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Проведя анализ предложенного набора основных структурных подразделений организации, определите тип ОСУ этого предприятия.
2. Обоснуйте выбор ОСУ и начертите в тетради для практических работ структуру организации (не забудьте про связи и коммуникацию на предприятии).
3. Сделайте предположение о том, какой деятельностью может заниматься такая организация.
4. Напишите вывод по проделанной работе и оформите отчет.

Организации создают структуры для того, чтобы обеспечивать координацию и контроль деятельности своих подразделений и работников. Структуры организаций отличаются друг от друга сложностью (т. е. степенью разделения деятельности на различные функции), формализацией (т. е. степенью использования заранее установленных правил и процедур), соотношением централизации и децентрализации (т.е. уровнями, на которых принимаются управленческие решения).

Структурные взаимосвязи в организациях находятся в центре внимания многих исследователей и руководителей. Для того чтобы эффективно достигались цели, необходимо понимание структуры работ, подразделений и функциональных единиц. Организация работы и людей во многом влияет на поведение работников. Структурные и поведенческие взаимосвязи, в свою очередь, помогают установить цели организации, влияют на отношения и поведение работников. Структурный подход применяется в организациях для обеспечения основных элементов деятельности и взаимосвязей между ними. Он предполагает использование разделения труда, охвата контролем, децентрализации и департаментализации.

Структура организации – это фиксированные взаимосвязи, которые существуют между подразделениями и работниками организации. Ее можно понимать как установленную схему взаимодействия и координации технологических элементов и персонала. Схема любой организации показывает состав отделов, секторов и других линейных и функциональных единиц.

Однако она не учитывает такой фактор, как человеческое поведение, который влияет на порядок взаимодействия и его координацию.

Среди большого количества различных организационных структур следует выделить **три типа классических организационных структур**: линейную, функциональную и линейно-функциональную.

Линейная структура управления предполагает, что каждый работник подчинен и подотчетен только одному руководителю и связан с вышестоящей системой только через него. Руководитель полностью отвечает за деятельность вверенного ему подразделения.

В линейной структуре ясно выражена ответственность, она гарантирует быстроту реакции на прямой приказ. Примером линейной организационной структуры управления может служить структура управления в армии, где каждый начальник подразделения полностью отвечает за действия своего подразделения перед вышестоящим командиром. Условно линейная структура представлена на рис. 1.

Преимущества линейной структуры управления:

- единство и четкость распорядительства;
- согласованность действий исполнителей;
- повышение ответственности руководителя за результаты деятельности возглавляемого им подразделения;
- оперативность в принятии решений;
- получение исполнителями увязанных между собой распоряжений и заданий, обеспеченных ресурсами;
- личная ответственность руководителя за конечные результаты деятельности своего подразделения.

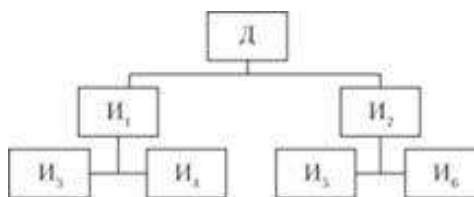


Рис.1. Обобщенный вид линейной структуры управления:
Д - директор; И - исполнители

Недостатки линейной структуры управления можно свести к следующему:

- высокие требования к руководителю, который должен иметь обширные разносторонние знания и опыт по всем функциям управления и сферам деятельности, осуществляемым подчиненными ему работниками, что в свою очередь ограничивает масштабы возглавляемого подразделения и возможности руководителя по эффективному управлению им;
- большая перегрузка информацией, огромный поток документации, множественность контактов с подчиненными, вышестоящими и смежными организациями.

Линейная структура управления используется мелкими и средними фирмами, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями.

Функциональная структура управления - структура, в которой разделение управленческого труда происходит по функциям управления. Например, в рамках производственного предприятия можно выделить следующие направления работы: организация производства, экономическое развитие и финансы, научные исследования и опытно-конструкторские разработки, снабжение, социальное развитие коллектива. По каждому из этих направлений можно назначить соответствующего заместителя директора и передать ему соответствующие полномочия и ресурсы. Схематично функциональная структура управления представлена на рис. 2.

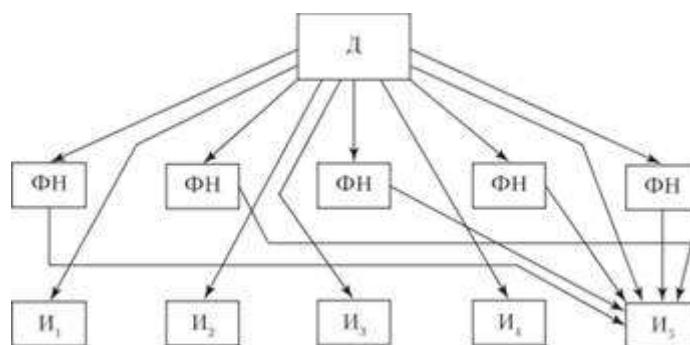


Рис.2. Функциональная структура управления:

Д - директор; ФН - функциональные начальники; И - исполнители

Преимущества функциональной структуры управления:

- высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций;
- расширение возможностей линейных руководителей по оперативному управлению производством в результате их высвобождения от подготовки сведений по вопросам функциональной деятельности.

Функциональная структура управления производством нацелена на выполнение постоянно повторяющихся рутинных задач, не требующих оперативного принятия решений. Функциональные службы обычно имеют в своем составе специалистов высокой квалификации, выполняющих в зависимости от возложенных на них задач конкретные виды деятельности.

К недостаткам функциональных структур управления можно отнести:

- трудности поддержания постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами;
- длительную процедуру принятия решений;
- иерархию в структуре взаимоотношений;
- отсутствие взаимопонимания и единства действий между работниками функциональных служб разных производственных отделений фирмы;
- снижение ответственности исполнителей за работу в результате обезличивания выполнения ими своих обязанностей, поскольку каждый исполнитель получает указания от нескольких руководителей;
- дублирование и несогласование указаний и распоряжений, получаемых работниками "сверху", поскольку каждый функциональный руководитель и специализированное подразделение ставят свои вопросы на первое место;
- нарушение принципов единоначалия и единства распорядительства.

Данная структура хороша для крупных фирм и учреждений с большим количеством персонала и неизменными видами деятельности.

В чистом виде линейная и функциональная структуры на практике встречаются редко. Чаще встречается смешанный вариант, который получил название **линейно-функциональной структуры** (рис. 3).

Чем крупнее фирма и сложнее ее управляющая система, тем более разветвленным аппаратом она располагает. В связи с этим остро стоит вопрос координации деятельности функциональных служб или создания крупных специализированных подразделений с высококвалифицированными кадрами, имеющими в своем распоряжении компьютерную технику.

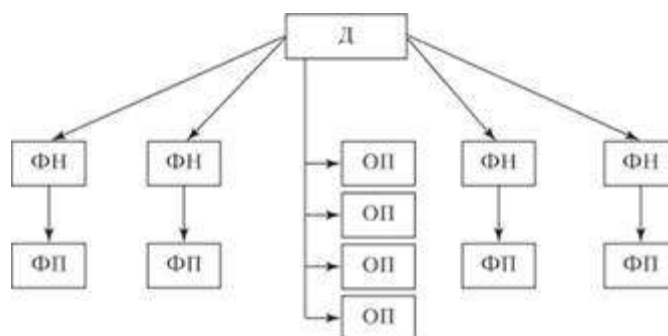


Рис.3. Линейно-функциональная структура управления:

Д - директор; ФН - функциональные начальники; ФП - функциональные подразделения; ОП - подразделения основного производства

Среди разновидностей организационных структур управления особое место занимает **матричная структура** (рис.4). Это современный эффективный тип организационной структуры управления, который создается путем совмещения структур двух видов: линейной и программно-целевой.

Данная структура применяется в сравнительно крупных (программных) проектах, региональных и отраслевых (межотраслевых) организациях и предприятиях, в рамках которых осуществляется одновременно несколько относительно самостоятельных проектов.

При матричной структуре управления при определении горизонтальных связей необходимы:

- о подбор и назначение руководителя программы (проекта), его заместителей по отдельным подсистемам (темам) в соответствии со структурой программы;
- о определение и назначение ответственных исполнителей в каждом специализированном подразделении;

о организация специальной службы управления программой. Для обеспечения работы в рамках матричной структуры требуется провести изменения в производственной структуре: создать в материнской компании специальные целевые подразделения, объединяющие ведущих специалистов для совместной разработки основных идей программы.

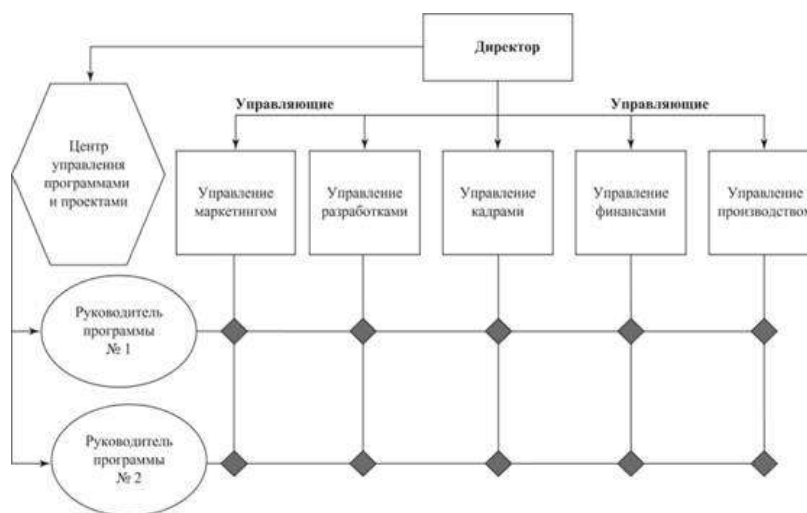


Рис.4. Матричная структура управления

При матричной структуре управления руководитель программы (проекта) работает с непосредственно не подчиненными ему специалистами, которые подчинены линейным руководителям. Он в основном определяет, что и когда должно быть сделано по конкретной программе. Линейные же руководители решают, кто и как будет выполнять ту или иную работу.

Преимущества матричной системы управления:

- значительная активизация деятельности руководителей и работников управленческого аппарата за счет формирования программных подразделений, активно взаимодействующих с функциональными подразделениями, усиление взаимосвязи между ними;

- разделение функций управления между руководителями, ответственными за обеспечение высоких конечных результатов (руководители проектных и программных групп и управлений), и руководителями, ответственными за обеспечение наиболее полного использования имеющихся производственных, материальных и трудовых ресурсов (начальники функциональных подразделений);

- вовлечение руководителей всех уровней и специалистов в сферу активной творческой деятельности по ускоренному техническому совершенствованию производства.

Из всего многообразия организационных структур управления целесообразно выделить **две большие группы**. Это - иерархические и адаптивные организационные структуры. Иерархические организационные структуры (формальные, механистические, бюрократические, классические, традиционные) характеризуются жесткой иерархией власти, формализацией используемых правил и процедур, централизованным принятием решений, узко определенной ответственностью в деятельности.

Адаптивные организационные структуры (органические, гибкие) характеризуются хорошей приспособляемостью к внешним и внутренним условиям работы, иерархии управления, адекватным числом уровней управления, гибкостью структуры, слабым или умеренным использованием формальных правил и процедур, децентрализацией принятия решений, широко определяемой ответственностью в деятельности.

Порядок выполнения работы:

1. Построить ОСУ.

Примерные варианты заданий:

Вариант 1.

Начальник планово-экономического управления, бухгалтерия, заместитель начальника финансового отдела, главный бухгалтер, отдел планирования себестоимости прибыли и анализа, отдел ценообразования, заместитель начальника управления по организации труда и занятости, отдел анализа и учета трудоемкости, отдел по работе с ценными бумагами и банками, отдел по бюджетированию, отдел оперативно-экономического планирования, начальник отдела налогообложения, заместитель главного бухгалтера, заместитель директора по экономическим вопросам, производственный отдел, материальный отдел, отдел по учету основных средств, генеральный директор, начальник финансового отдела, отдел по организации труда, заместитель начальника по экономическому планированию.

Ход работы:

1. Изучите теоретические сведения и определите основные требования к построению ОСУ.
2. Самостоятельно ознакомиться с теоретическим материалом и принципами построения ОСУ,
3. Используя набор основных структурных подразделений организации (в соответствии с вариантом) самостоятельно построить ОСУ.
4. Оформить отчет в тетради для практических работ по менеджменту.

Форма представления результата:

Выполненное задание и выводы, сделанные по результатам задания.

В тетради для практических занятий необходимо:

- указать наименование занятия и его номер,
- цель занятия,
- отразить ход выполнения работы,

- сделать вывод по работе.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.3 Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве

Практическое занятие №3

Составление визитки команды. Влияние визитки команды, имиджа и деловой репутации разработчиков бизнес-плана на принятие решения инвестора

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять визитку команды.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.5.3 Оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке;
- У 2.6.3 Рассчитывать и анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
- Уо 03.03 Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Разработайте «визитку» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

Порядок выполнения работы:

1. Выберите бизнес-идею;
2. Определитесь с названием команды, распределите функциональные обязанности;
3. Разработайте плакат представляющий команду и членов команды;
4. Представьте свою бизнес-идею (в составе бизнесконцепции) и общую логику ее развития (в бизнес-плане).

Ход работы:

1. В рамках данного задания обучающимся предстоит определиться с названием команды, распределить функциональные обязанности, договориться о системе принятия решений и контроле за их реализацией, осмыслить наиболее выигрышные деловые и личностные качества каждого, укрепиться как единая, слаженно работающая команда.

2. Разработайте плакат представляющий команду и членов команды.

Плакат может быть черно-белым, формата А4 и должен содержать оригинальное (креативное и инновационное), соответствующий типу/виду деятельности команды, короткое и запоминающееся название. Допускается использование фотографий. Приведите в плакате сильные

стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые могут быть применены в ходе реализации проекта) и аргументируйте их.

Может быть представлена и другая значимая информация.

Определите четко роли каждого из участников в проекте (бизнесе).

Приведите аргументы принятия командных решений.

Презентуйте итоги работы. Постарайтесь продемонстрировать в ходе презентации свои ораторские, коммуникативные способности, использование (в разумных объемах) разнообразных средств и приемов презентации (технические средства презентации, раздаточный материал, плакат, флип-чарт и пр.).

3. Представьте свою бизнес-идею (в составе бизнесконцепции) и общую логику ее развития (в бизнес-плане).

4. Покажите, каким образом вашей команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, какие способы (методы, механизмы) генерирования идей вы знаете (три и более) и как был осуществлен выбор конкретной идеи.

5. Обоснуйте свой выбор конкретного способа «выхода» на идею.

6. Как можно более точно и полно опишите продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя, не менее 3-х особенностей продукта (услуги).

7. Чем конкретно будет интересен и привлекателен предлагаемый товар (услуга) клиенту. Каково практическое использование продукта / услуги для клиента?

8. Необходимо показать (в полноте и логике) последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации.

9. Приведите в наглядной форме описание того, как получить продукт и / или услугу, которые будете предлагать на рынке.

Если вы развиваете розничный бизнес здесь придется описать, где и кто ваши поставщики и др.

Если это предоставление услуг, то опишите, как можно было бы оказать услугу (например, нанятыми профессионалами, используя специальные инструменты и оборудование и пр.).

Если бизнес является производственной компанией, здесь придется дать описание процесса производства, поставок сырья, необходимого для производства и др.

Не забывайте об управленческих действиях по решению кадровых, организационно-правовых вопросов и т.п.

Постарайтесь показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи.

10. Обоснуйте наличие и перспективность рынка, на который будет выводиться товар (услуга). Бизнес-идея (бизнес-концепция) включается в публичную презентацию.

Постарайтесь четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта.

Приведите доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

Публично продемонстрируйте свою бизнес-идею.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде презентации и плаката (в электронной форме).

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично

Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.3 Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве

Практическое занятие №4

Определение миссии, цели, задачи бизнеса. Определение формы ведения предпринимательской деятельности. Определение типов бизнес-плана

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять миссию, цели, задачи бизнеса;
- формирование умений определять формы ведения предпринимательской деятельности.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.5.3 Оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке;

Уо 03.03 Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Опишите пошагово процесс организации собственного бизнеса.
2. Определите миссию, цели, задачи бизнеса. формы ведения предпринимательской деятельности.
3. Проведите анализ образцов резюме бизнес-планов.
4. Охарактеризуйте структуру бизнес-плана.
5. Определите период реализации бизнес-проекта.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под собственным бизнесом и каково его отличие от наемного труда на предприятии?
2. Какими критериями руководствуются при разработке структуры бизнес-плана?
3. Что влияет на период реализации бизнес-плана?

Порядок выполнения работы:

Пример описания процесса организации собственного бизнеса:

1. Я хорошо умею вязать вещи (одежду, предметы обихода: прихватки, сумки и т.д.).
2. Я изучаю спрос. Я определяю, кто мой потребитель, какими характеристиками и покупательной способностью обладают сегменты рынка:
 - мамы и жены, не умеющие вязать, но желающие приобрести носки для своих детей/мужей один раз в год по цене от 100 до 200 рублей за пару;
 - женщины, желающие приобрести вещь индивидуальной вязки для себя и членов своей семьи один раз в 2 года по цене от 500 рублей до 2000 рублей. Доход этих двух категорий потребителей от 4 до 8 тыс. руб. на человека в месяц.

– третьей группой моих потребителей могут стать VIP-персоны, которые хотят получить уникальный товар, изготовленный вручную, необычной модели, из качественной пряжи.

То есть я определяю планируемую выручку от моей работы.

3. Я изучаю конкурентов: магазины готовой одежды, которой пользуются те же группы покупателей, магазины-салоны выставочной коллекционной одежды, рынки, рынок продажи ниток. Цель изучения конкурентов – определить мои сильные и слабые стороны, угрозы и возможности, чтобы оценить мои риски предпринимательской деятельности.

4. Я определяю, какие условия и ресурсы мне нужны для осуществления моей деятельности: государственная регистрация индивидуальной предпринимательской деятельности, покупка оборудования (набор спиц и крючков, возможно покупка или аренда вязальной машины, покупка пряжи по оптовой цене). Возможно, мне понадобится помещение.

5. Я рассчитываю затраты на организацию моей деятельности.

6. Я сравниваю мой планируемый доход (выручку) и затраты и определяю, стоит ли мне заниматься этой деятельностью.

Задание 1. Выделите у себя умение, навык (например, умею вязать спицами, умею обслуживать компьютерную технику, умею ремонтировать и обслуживать автомобили, умею организовывать праздники, умею шить одежду, умею вкусно готовить, умею хорошо убирать помещения, умею обучать детей чтению и т. д.) и опишите процесс организации собственного бизнеса на основании этого умения. Решение представьте по алгоритму Ваших действий:

- 1) Я хорошо умею _____
- 2) Я изучаю спрос _____
- 3) Я изучаю конкурентов _____
- 4) Я определяю, какие условия и ресурсы мне нужны для осуществления моей деятельности _____
- 5) Я рассчитываю _____
- 6) Я сравниваю _____

Задание 2. Назовите какую-либо известную Вами бизнес-структуру. Представьте, что Вы являетесь одним из учредителей этого предприятия.

Сформулируйте миссию (девиз) этого предприятия (такую, какой она должна быть по Вашему мнению, исходя из имеющихся у Вас знаний об этой организации).

Задание 3. Опишите шаги, которые необходимо выполнить гражданину РФ по государственной регистрации и получению всех разрешительных документов, который захочет открыть ИП – реализация канцелярских товаров.

Задание 4. Проанализируйте предложенные образцы резюме бизнес-планов и ответьте на вопросы, используя материал лекции по данной теме:

- 1) Каково основное предназначение резюме в бизнес-плане?
- 2) Какова структура резюме?
- 3) Когда составляется резюме?
- 4) Каковы общие требования к составлению резюме?

Ответы зафиксируйте в таблице 1.

Таблица 1.

№ вопроса	Ответы

Задание 5. Изучите структуру резюме бизнес-плана, используя предложенные образцы. Составьте резюме бизнес плана (по теме своего проекта). Результаты представьте в таблице 2.

Таблица 2.

Разделы резюме	Примеры (по теме проекта)
Название проекта	
Юридические и физические лица, заинтересованные в проекте	
Цель проекта	
Общая стоимость проекта	
Конкурентные преимущества проекта	
Источники финансирования проекта	
Показатели эффективности проекта: срок окупаемости рентабельность объём производства точка безубыточности	
Количество новых рабочих мест	
Выводы о ценности проекта	

Задание 6. Определите периоды реализации своего проекта, заполнив таблицу 3.

Таблица 3.

№ п/п	Этапы реализации проекта	Сроки (дата)
1.	Завершение разработки проекта	
2.	Формирование ресурсной базы	
3.	Регистрация фирмы	
4.	Подготовка и организация производства продукции	
5.	Выход на рынок	
6.	Анализ и оценка результатов первого периода деятельности	

Ход работы:

1. Описание процесса организации собственного бизнеса.
2. Анализ образцов резюме бизнес-планов.
3. Характеристика структуры бизнес-плана.
4. Определение периода реализации бизнес-проекта.

Форма представления результата: Выполненное задание и выводы, сделанные по результатам задания.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.4 Структура и функции бизнес-плана

Практическое занятие №5

Формирование и описание бизнес-идеи. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. **Инвестиционное предложение**

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений описывать бизнес -идею;
- формирование умений описывать бизнес среду организации, ее особенности, влияние на бизнес-планирование.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.5.3 Оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке;
- Уо 03.03 Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Придумайте и опишите бизнес-идею.

Порядок выполнения работы:

1. Сформулируйте и напишите бизнес-идею.
2. Заполните таблицу «Преимущества и недостатки ИП, как организации бизнеса».
3. Напишите, какие ресурсы Вам потребуются для осуществления этой идеи.
4. Опишите основные производственные процессы, связанные с реализацией Вашей бизнес-идеи.
5. Опишите сегменты своих потребителей, потребительские качества товара (услуги) и способы продвижения товара (услуги) на каждом сегменте рынка.
6. Распишите источники финансирования вашего бизнеса.
7. Заполните таблицу «Типы ресурсов».
8. Заполните таблицу «Потребность в кадрах управления и ведущих специалистов».
9. Определите конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
10. Заполните таблицу «Каналы сбыта продукции».
11. Заполните таблицу «Виды рекламы».

Ход работы:

1. Сформулируйте и напишите свою бизнес-идею.

Предположим, что свой путь в реализации своей бизнес-идеи вы начнете в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Какие преимущества и недостатки данной формы организации бизнеса знаете вы.

Недостатки	Преимущества
1	1
2	2
3	3
...	...

Напишите, какие ресурсы Вам потребуются для осуществления этой идеи.

Тип ресурса	Наименование ресурсов	Возможные источники привлечения указанных ресурсов

Опишите основные производственные процессы, связанные с реализацией Вашей бизнес-идеи.

1. _____
2. _____
3. _____
- _____

Опишите сегменты своих потребителей, потребительские качества товара (услуги) и способы продвижения товара (услуги) на каждом сегменте рынка.

- 1 сегмент _____
- 2 сегмент _____
- 3 сегмент _____

Распишите источники финансирования вашего бизнеса:
 собственные ...
 заемные (кредит)...

Проанализируйте риски своего бизнеса и предложите меры по их предупреждению.

Виды рисков	Возможные потери	Меры снижения потерь
Не востребованность продукции		
Сбои в поставках, выполнении контрактов		
Усиление конкуренции		
Непредвиденные затраты		
Динамика инфляции		
Другие риски:		

Создайте организационную схему управления предприятием.

Заполните таблицу «Потребность в кадрах управления и ведущих специалистов»

Персонал	Потребность (специальность, образование, количество)	Источники найма (прием извне)
Управление		
Финансы и бухгалтерия		
Маркетинг		

Производство		

Заполните таблицу «Каналы сбыта продукции»

Канал сбыта	Условия сбыта

Создайте рекламный слоган вашего бизнеса.

Заполните таблицу «Виды рекламы»

Вид рекламы	Периодичность	Эффективность

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и ответов по предложенной структуре.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы

Практическое занятие №6

Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений овладеть способами предварительной оценки разновидности объектов налогообложения при переходе на упрощенную систему.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.5.1 Применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;

У 2.6.1 Собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации

Выполнение практической работы способствует формированию:

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

ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Выполните необходимые расчёты на основании индивидуального задания. На базе полученных результатов сделать выводы о том, какой режим налогообложения является наиболее приемлемым для предпринимателя.

2. На основе данных составить табл. 1 и рассчитать суммарные налоговые платежи и их структуру.

Порядок выполнения работы:

1. Изучить теоретический материал.
2. Выполнить расчеты.
3. Проанализировать расчеты и сформулировать выводы по проделанной работе.

Ход работы:

Упрощенная система налогообложения регулируется гл.26² НК РФ «Упрощенная система налогообложения». Условия применения данного специального режима налогообложения предполагает возможность выбора.

Организация или ИП могут выбирать оставаться им на общепринятой системе налогообложения, либо перейти на УСНО. Данное решение принимается в случае, если предприятие или ИП соответствуют ряду условий для перехода на спецрежим.

Если организация или ИП приняли решение о переходе на УСНО, в этом случае они должны выбрать объект налогообложения: «доходы» или «доходы, уменьшенные на величину расходов».

В этой связи предприятию важно сделать предварительную оценку результатов своей финансово-хозяйственной деятельности. При этом следует учитывать, что единый налог (ЕН) с доходов определяется:

$$ЕН=(ДР+ВРД) 6\% (1)$$

где ДР – доходы от реализации товаров (работ, услуг);

ВРД - внереализационные доходы;

6% - ставка единого налога при использовании в качестве налогооблагаемой базы «дохода».

Единый налог с доходов, уменьшенных на величину расходов, определяется:

$$ЕН=(ДР+ВРД-Р) 15\% (2)$$

где Р- расходы предприятия

15%- ставка единого налога при использовании в качестве налогооблагаемой базы «дохода, уменьшенного на величину расходов».

Следует учитывать также следующую возможность: если сумма рассчитанного налога составляет меньше 1% от доходов организации, то в бюджет следует перечислить следующую величину:

$$ЕН=(ДР+ВРД) 1\% (3)$$

Таким образом, выбор налоговой базы зависит от конкретных условий деятельности организации и, главным образом, от соотношения таких показателей как доход и расходы. Установлено, что если величина расходов организации составляет более 80% от суммы дохода, то в качестве объекта следует выбрать доходы, уменьшенные на величину расходов, а менее 60% от суммы дохода, то в качестве объекта следует выбрать доходы.

Если же доля расходов лежит в диапазоне от 60% до 80%, то необходимо учитывать дополнительные отчисления в пенсионный фонд в размере 14%, которые сохраняются при переходе на упрощенную систему налогообложения.

Пример расчета.

Выручка организации составляет 100000 рублей, этот показатель эквивалентен доходу.

Если расходы организации составляют также 100000 рублей и более, то сумма единого налога составит (по формуле (3)):

$$ЕН=100000 1\%=1000 \text{ рублей}$$

Такая сумма налога будет и в том случае, если расходы составит 100000-93333 рублей, так как (формула (2)):

$$ЕН=(100000-Р) 15\%=1000$$

Следовательно: $Р=(100000 \times 15\% - 1000) / 15\% = 93333$ руб.

На рисунке 1 диапазон единого налога представляет собой горизонтальный участок.

Расходы организации могут составить теоретически 0 рублей. В этом случае единый налог составит (по формуле (2)):

$$ЕН=100000 15\%=15000 \text{ рублей}$$

Рассмотрим другой объект налогообложения, доходы. При уровне доходов 100000 руб. сумма единого налога составит (формула (1)):

ЕН=100000 6%=6000 рублей

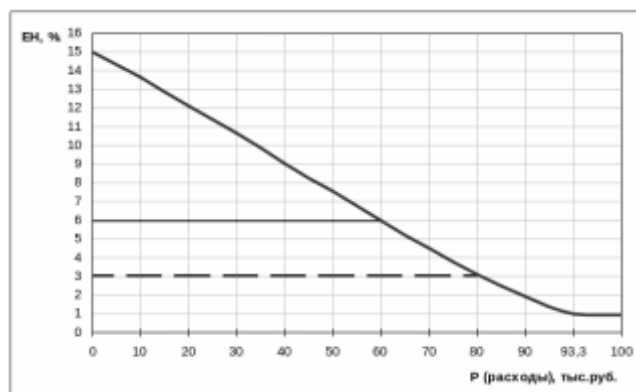


Рис. 1 Изменение величины ЕН в зависимости от величины расходов.

Величина налога не зависит от размера расходов. На рисунке 1 единый налог представляет собой горизонтальную линию А. В соответствии со статьей 346, единый налог может быть уменьшен на величину взносов в пенсионный фонд, но не более чем на 50%, то есть до 6000 50%=3000 рублей, (на рисунке 1 пунктирная линия В).

Таким образом, можно подтвердить вышеприведенное заключение:

- если расходы организации составляют меньше 60% от величины доходов, то в качестве базы для расчета единого налога следует принять доход;
- если расходы организации составляют более 80% от величины доходов, то в качестве базы для расчета единого налога следует принять доход, уменьшенный на величину расходов.

Если доля расходов находится в пределах 60%-80% следует учитывать дополнительно долю взносов в Пенсионный фонд в общем уровне доходов предприятия. Каждой определенной величине взносов в ПФ в процентах будет соответствовать сумма расходов в процентах.

Таблица 1

Пример расчёта.

№ п/п	Показатели	Организация платит налоги в обычном порядке	Организация применяет упрощённую систему налогообложения с базой	
			Доход	Доход-расход
1. Доходы за год				
1.	Выручка от реализации товаров	1 260 000	1 260 000	1 260 000
2.	Сумма НДС	192203	-	-
3.	Выручка без НДС (стр.1-стр.2)	1 067 797	1 260 000	1 260 000
2. Расходы за год, учитываемые в целях налогообложения				
4.	Перечислено поставщикам за товар	660 000	660 000	660 000
5.	Сума НДС	100678	-	-
6.	Оплата труда	180 000	180 000	180 000
7.	ОСН и взносы в ПФР	61 200	61 200	61 200
8.	Страхование от несчастных случаев	360	360	360
9.	Амортизация основных средств и материальных активов	12000	-	-
10.	Приобретение внеоборотных активов	9000	9000	9000
11.	Сумма НДС	1373	-	-
12.	Приобретение основного средства	-	15000	15000
13.	Сумма НДС	2288	-	-

14.	Сумма НДС по внеоборотным активам и основным средствам	3661	-	-
15.	Оплата сертификации товаров	8400	не учитывается	не учитывается
16.	Сумма НДС	1281	-	-
17.	Оплата аренды и коммунальных расходов	120 000	120 000	120 000
18.	Сумма НДС	18305	-	-
19.	Оплата услуг связи	36 000	36 000	36 000
20.	Сумма НДС	5492	-	-
21.	Расходы на канцтовары и расходные материалы	24 000	24 000	24 000
22.	Сумма НДС	3661	-	-
23.	Оплата рекламных расходов	12 000	12 000	12 000
24.	Сумма НДС	1831	-	-
25.	Налог на имущество	4 800	-	-
26.	Оплата услуг банка	1 400	1 400	1 400
27.	Всего расходов (стр. 4+6+7+8+9+10+15+17+19+21+23+25+26)	1 129 160	1 118 960 не учтено 8 400	1 118 960 не учтено 8 400
28.	Сумма НДС по расходам (стр. 5+14+16+18+20+22+24)	138570	-	-
29.	Всего расходов без НДС (стр. 27-28)	990 590	-	-
30.	Разница между доходами и расходами (стр.3-29)	77 207	-	141 040
31.	Налог на прибыль (стр.30х20%)	15 441	-	-
32.	Единый налог при упрощённой системе налогообложения (6%/15%)	-	37 800	21 156
33.	Чистая прибыль (стр.30-стр.31или 32)	61 766	94 840	111 484 (с учетом 8400)

Пояснения к примеру расчёта

1. Ставка налога на доходы при упрощённой системе налогообложения составляет 6%. Поэтому сумма налога составит 76 500 руб. (1 260 000 6%). Полученную сумму можно уменьшить на обязательное пенсионное страхование, но не более, чем на 50%. Поскольку в приведенном примере отчисления на социальные нужды составляют более 50% налога (76500) - 61200 руб., то вычету подлежит только сумма 37800 руб.:

$$600 - 50\% \times 75\,600 = 37\,800 \text{ руб.}$$

2. Ставка налога на доходы, уменьшенные на величину расходов, при упрощённой системе налогообложения составляет 15%. Поэтому сумма налога составит

$$21\,156 \text{ руб. } (1\,260\,000 - 1\,118\,960) 15\%).$$

3. Чистая прибыль при обычной системе составит:

$$77207 - 15441 = 61766 \text{ руб.}$$

Максимальная величина чистой прибыли достигается в случае применения упрощённой системы налогообложения с базой доходы, уменьшенные на величину расходов:

$$1\,260\,000 - 1\,118\,960 - 8\,400 - 21\,156 = 111\,484 \text{ руб.}$$

Если же объект налогообложения выбрать неправильно (это касается базы доходы), то эффект от применения упрощённой системы налогообложения сводится на «нет»:

$$1\,260\,000 - 1\,118\,960 - 8\,400 - 37\,800 = 94\,840 \text{ руб.}$$

Задание к практической работе

1. Выполнить необходимые расчёты на основании индивидуального задания (см. табл. 2). На базе полученных результатов сделать выводы о том, какой режим налогообложения является наиболее приемлемым для предпринимателя: общепринятая система, упрощённая система налогообложения с базой «доход» или упрощённая система налогообложения с базой «доход, уменьшенный на величину расходов».

Вопросы к практической работе

1. Какие предприятия могут перейти на уплату единого налога при упрощенной системе налогообложения?
2. Что является налогооблагаемой базой при упрощенной системе налогообложения?
3. Ставки единого налога при упрощенной системе налогообложения?
4. Должно ли убыточное предприятие уплачивать единый налог при упрощенной системе налогообложения?

Варианты заданий к практической работе Таблица 2

Показатели	Номер варианта									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка от реализации товаров, тыс. руб.	2000	2100	2150	2200	2250	2300	2350	2400	2450	2500
Перечислено поставщикам за товары, тыс. руб.	400	450	500	550	600	650	700	750	800	600
Оплата труда, тыс. руб.	100	150	200	250	275	300	325	350	375	300
Страхование от несчастных случаев, руб.	300	310	320	330	340	350	360	370	380	390
Амортизация основных средств, тыс. руб.	10	11	10	11	10	11	10	11	10	11
Приобретено внеоборотных активов, тыс. руб.	8	9	8	9	8	9	8	9	8	9
Приобретено основных средств, тыс. руб.	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Оплата сертификации товаров, тыс. руб.	6	7	6	7	6	7	6	7	6	7
Оплата аренды и коммунальных платежей, тыс. руб.	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190
Оплата услуг связи, тыс. руб.	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19

Расходы на канцтовары, тыс. руб.	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Оплата расходов на рекламу, тыс. руб.	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Налог на имущество, руб.	4000	4100	4150	4200	4250	4300	4310	4320	4330	4340
Оплата услуг банка, руб.	1000	1100	1150	1200	1250	1300	1350	1400	1450	1500

Определение налогового бремени предприятия.

Теоретические основы.

Предприятия, как правило, являются плательщиками не всех налогов, которые установлены Налоговым Кодексом РФ ч. I, II. Самыми распространёнными являются платежи по следующим налогам:

- НДС;
- налог на прибыль организаций;
- СН;
- налог на имущество организаций;
- транспортный налог.

Все остальные налоги могут возникнуть при соответствующих обстоятельствах.

Так, плательщиками акцизов являются организации и иные лица, если они совершают операции с подакцизными товарами (гл. 22 НК РФ «Акцизы»). Плательщиками государственной пошлины организации становятся, если обращаются за совершением юридически значимых действий и (или) выступают ответчиками в судах, при условии, что решение суда принято не в их пользу (гл. 25³ НК РФ «Государственная пошлина»), и так далее.

Для расчёта налогового бремени предприятия в данной практической работе необходимо просуммировать платежи по НДС, налогу на прибыль, ОСН, налогу на имущество предприятий и транспортному налогу.

Задание к практической работе

2. Рассчитать суммарные налоговые платежи и их структуру. На основе полученных результатов определить налоговое бремя предприятия и его структуру.

расчёт суммарных налоговых платежей предприятия сделать в таблице 3.

Таблица 3. Состав и структура налоговых платежей предприятия.

№ п/п	Наименование показателей, налогов, платежей	Значение	
		тыс. руб.	%
1.	Выручка от реализации продукции	708	100
2.	Федеральные налоги НДС Сумма налога на прибыль ОСН		
3.			
4.			
	<i>Итого федеральные налоги</i>		
5.	Региональные налоги Налог на имущество организаций Транспортный налог		
6.			
	<i>Итого региональные налоги</i>		
	<i>Всего налоговые платежи</i>		

Налоговое бремя предприятия рассчитывается:

$$НБ = \frac{\sum НП}{ВРП} \times 100\%$$

Где $\sum НП$ - суммарные налоговые платежи, тыс. руб.
ВРП - выручка от реализации продукции, тыс. руб.

Вопросы к практической работе

1. Как определяется налоговое бремя предприятия?
2. Какие налоги входят в состав:
 - федеральных;
 - региональных;
 - местных.
3. Какие налоги относятся к поимущественным?
4. Плательщиками каких налогов являются юридические лица, физические лица.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и ответов по предложенной структуре.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.5 Анализ и оценка рисков

Практическое занятие №7

Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков. Выбор форм страхования предпринимательских рисков

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять и анализировать предпринимательские риски;
- формирование умений в выборе форм страхования предпринимательских рисков.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.8.3 Анализировать финансовую отчетность на предмет наличия рисков ее использования;
Уо 04.04 Использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Опишите виды рисков предприятия.
2. Выберите основные риски, с которыми столкнется ваше предприятие.
3. Наметьте пути уменьшения рисков вашего проекта
4. Проведите стратегический PEST - анализ для конкретного предприятия, с учетом специфики его деятельности.
5. Сформулируйте, какие возможности могут открыться для исследуемого предприятия перечисленные Вами факторы. Сформулируйте возможные проблемы и угрозы, которые могут возникнуть под влиянием выделенных факторов.

Порядок выполнения работы:

1. Используя изученный теоретический материал, выполните задания.
2. Заполните таблицы 1 и 2.
3. Проанализировать результаты и сформулировать выводы по проделанной работе.

Ход работы:

1. Используя теоретический материал заполните таблицу 1

Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность — неизбежная характеристика условий хозяйствования.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно разделить на 2 группы: внешние и внутренние. Источником возникновения внешних по отношению к предприятию рисков является внешняя среда (рыночное равновесие, спрос, предложение, факторы налогообложения, уровень инфляции и т. д.).

Источником внутренних рисков является само предпринимательское предприятие (неэффективный менеджмент, ошибочная маркетинговая политика и т. д.).

Достаточно полное описание возможных рисков дает следующая классификация:

- политические риски, возникающие вследствие будущих изменений в законодательной и правительственной политике;

- производственные риски, связанные с проблемами неиспользования хозяйственных договоров, неадекватного использования сырья, роста себестоимости, с увеличением потерь рабочего времени, использованием нововведений и т. д.;

- коммерческие риски, возникающие в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предприятием;

- финансовые риски, возникающие при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, когда в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства;

- отраслевые риски, связанные с изменениями в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями;

- инновационные риски, возникающие при вложении предпринимательским предприятием средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Определение возможности возникновения каждого конкретного риска из установленного их перечня и оценку связанного с ними ущерба можно производить различными методами, основными из которых являются:

- статистический метод оценок;

- метод экспертных оценок;

- использование аналогов.

Прогнозирование предпринимательского риска и связанных с ним потерь, основанное на использовании многомерных статистических моделей, может дать достаточно точные результаты, но требует большого количества исходной информации. Поэтому такой подход нельзя применять для исследования недавно зарегистрированных компаний или фирм, о которых нет достоверной информации.

Экспертный метод реализуется путем обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов, в результате чего должны быть получены данные о вероятности допустимого критического риска и наиболее вероятных потерях в указанном направлении деятельности предприятия.

Метод аналогий основывается на использовании базы данных о риске аналогичных проектов или сделок.

Глубина анализа рискованности дела зависит от конкретной сферы деятельности предприятия и его размера. Для крупных предприятий и масштабных проектов необходим тщательный просчет рисков с использованием методов теории вероятностей и математической статистики. Для более простых проектов достаточен анализ риска с помощью экспертных оценок.

После анализа возможных рисков и выявления среди них наиболее существенных необходимо определить для каждого из рисков действия по его профилактике и нейтрализации. Такие действия ведутся, как правило, в двух направлениях:

- избежание возможных рисков;

- снижение воздействия риска на результаты производственно-финансовой деятельности.

Первое направление позволяет полностью избежать потерь и неопределенностей, но, с другой стороны, не позволяет получить тот объем прибыли, который связан именно с данным риском. При этом нужно иметь в виду, что избежание некоторых рисков может быть просто невозможно и, кроме того, избежание одного вида риска может привести к возникновению других.

К формам компенсации негативных последствий внешних по отношению к предпринимательскому предприятию рисков, на которые его руководство не может оказать непосредственное влияние, следует отнести:

- диверсификацию, т. е. распределение усилий и капиталовложений между разнообразными видами деятельности, непосредственно не связанными друг с другом;

- трансфер (передачу) риска через заключение контракта.

Что касается влияния на деятельность предприятия внутренних рисков, то наиболее эффективной возможностью избежать негативных последствий или снизить их уровень являются следующие меры прямого управленческого воздействия:

- проверка предполагаемых партнеров по бизнесу;
- грамотное составление контракта сделки;
- планирование и прогнозирование деятельности предприятия;
- тщательный подбор персонала предприятия;
- организация защиты коммерческой тайны;
- обладание полной, достоверной и своевременно поступающей информацией как о внутреннем положении предприятия, так и о его внешнем окружении.

Очень большую роль в современном бизнесе играет такой метод минимизации риска, как страхование. Ресурсы для покрытия потерь предпринимательские предприятия получают от страховых организаций быстрее, чем из любого другого внешнего источника. Следует, однако, подчеркнуть, что, если вероятность поступления рискового события очень велика, страховые фирмы либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платы.

С помощью страхования можно минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Руководство предприятия должно иметь в виду, что лучший вид страхования — это комплексная система защиты организации, включающая отдельные контракты по защите имущества, страхованию грузопотоков, страхованию персонала, страхованию ответственности (за загрязнение окружающей среды и т. д.).

При выборе стратегии страхования предприятие должно в первую очередь выяснить, какие риски доступны для страхования. Затем с представителем страховой компании обсудить ставки страховых взносов и исходя из имеющихся средств, специализации и других факторов определить, какие риски страховать, а какие нет. Если у предприятия недостаточно средств для комплексной страховой защиты, следует выделить риски, связанные с наибольшими потерями для него и застраховать их.

Разрабатывая программу в отношении страховых рисков, предприятие должно хорошо ориентироваться на страховом рынке, выбирая наиболее подходящие для конкретной сделки условия страхования, которые оговариваются в договоре страхования.

Таблица 1. Риски проекта

Вид риска	Уровень риска	Метод управления риска	Метод финансирования

2. Используя теоретический материал заполните таблицу 2

1. Проведите стратегический PEST - анализ для конкретного предприятия, с учетом специфики его деятельности. В каждый квадрант (P,E,S,T) таблицы 2 впишите не менее пяти факторов из таблицы 3 (можно больше), которые оказывают влияние на бизнес, его прибыльность и доходность. При проведении PEST-анализа оцените не только существующее положение, но и перспективу на 2-3 года вперед, выявляя ключевые перспективы. Обоснуйте свой выбор.

2. Сформулируйте, какие возможности могут открыть для исследуемого предприятия перечисленные Вами факторы. Сформулируйте возможные проблемы и угрозы, которые могут возникнуть под влиянием выделенных факторов.

3. Оцените значимость каждого фактора путем присвоения ему определенного количества баллов по пятибалльной шкале: «5» - огромное влияние на стратегию предприятия, «4» - сильное

воздействие, «3» - воздействие имеет место, «2» - слабое воздействие, «1» - отсутствие воздействия.

4. Предложите свой вариант развития предприятия на основе сделанных выводов.

Таблица 2 Матрица Pest-анализа тенденций, имеющих существенное значение для корпоративной стратегии организации

Р	<u>Политические факторы</u>	Баллы	Е	<u>Влияние экономики</u>	Баллы
		1			1
		...			...
		m			m
		Σ			Σ
S	<u>Социокультурные тенденции</u>	Баллы	T	<u>Технологические факторы</u>	Баллы
		1			1
		...			...
		m			m
		Σ			Σ

Таблица 3 Внешне факторы, оказывающие влияние на корпоративную стратегию организации

№ п/п	<u>Внешние факторы</u>	№ п/п	<u>Внешние факторы</u>
1	Текущее российское законодательство и перспективные изменения в нем	25	Государственная политика в области НТП (финансирование)
2	Международное законодательство, внешнеэкономическое	26	Бренд, репутация компании, имидж используемой технологии
3	Общая характеристика экономической ситуации (подъем, стабилизация, спад), в т.ч. динамика ВВП по годам стратегической перспективы	27	Государственное финансирование, гранты, инициативы
4	Регулирование занятости населения	28	Отношение к работе и отдыху
5	Государственное регулирование конкуренции, антимонопольное законодательство	29	Отношение к образованию
6	Уровень инфляции	30	Платежеспособный спрос населения
7	Торговая политика	31	Конкуренция на рынке
8	Государственное влияние в отрасли,	32	Нормы налогообложения

	включая долю госсобственности		
9	Инвестиционная политика	33	Демографические изменения
10	Ужесточение госконтроля за деятельностью бизнес-субъектов и штрафные санкции	34	Изменение структуры доходов
11	Заграничные экономические системы и тенденции	35	Изменение структуры расходов
12	Здоровый образ жизни	36	Изменения в уровне и стиле жизни
13	Динамика курса валют	37	Основные внешние издержки предприятия
14	Динамика ставки рефинансирования ЦБ РФ	38	Динамика занятости населения (безработица)
15	Стабильность правительственного курса	39	Значимые тенденции в области НИОКР
16	Налоговая политика	40	Модели поведения покупателей
17	Экологические факторы, законодательство по охране окружающей среды	41	Потребительские предпочтения
18	Изменения в базовых ценностях	42	Уровень цен и заработной платы
19	Изменения законодательства, затрагивающего социальные факторы	43	Новые технологии, новые продукты, научные открытия, новые патенты, их доступность
20	Циклические экономические тенденции: сезонность, климатические условия, рыночные, инвестиционные, товарные циклы	44	Усовершенствование технического оборудования и процессов производства, автоматизация, информационные технологии
21	Технологические изменения, имеющие существенное значение для продукта	45	Представления СМИ
22	Оценка скорости изменения и адаптации новых технологий	46	Реклама и связи с общественностью
23	Законодательство в области новых технологий	47	Этнические/религиозные факторы
24	Проблемы интеллектуальной собственности	48	Информация и коммуникации, влияние интернета
...		...	
n		n	

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и выводов по проделанной работе.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.7 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы

Практическое занятие №8

Описание предпринимательской единицы/компании/бизнеса. **Разработка логотипа фирмы и составление слогана с применением** **специализированных цифровых инструментов**

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений описать бизнес.
- формирование умений разработать логотип фирмы и составление слогана с применением специализированных цифровых инструментов

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.6.1 Собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации;

Уо 03.01 Определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Оборудование: АРМ ПК – Intel (R) CPU G850@2.90 GHz 2.90 GHz/4,00 Гб/250 Гб. Программное обеспечение: Windows 10, MS Office, Adobe Reader, Adobe Illustrator.

Задание:

1. Разработайте коммерческие названия торгового предприятия,
2. Оцените и проанализируйте сильные и слабые стороны товара.
3. Составить блок-схему элементов исследования бизнес-среды.
4. Создать логотип предприятия.
5. Составьте план-досье для рекламного объявления.
6. Составьте текст рекламного объявления

Порядок выполнения работы:

1. Проанализируйте источники формирования коммерческих названий предприятий торговли.
2. Ознакомится с теоретическим материалом
3. Составьте блок-схему.
4. Создайте логотип в соответствии с указанными требованиями.
5. Заполните таблицу «Коммерческие названия торговых предприятий».
6. Проанализируйте составляющие плана-досье для разработки рекламного продукта.
7. Заполните таблицу «План-досье рекламного объявления».
8. Перечислите три основные цели рекламы.
9. Заполните таблицу «Цели рекламы».

Ход работы:

Модуль 1: Фирменный стиль и элементы брендука.

Создайте для Фестиваля русского фольклорного театра «Родные просторы» по образцу:

1. Логотип

Основная программа: Adobe Illustrator

Необходимая информация для работы:

1. Логотип: название – файл «Логотип» в папке «Модуль1».

Обязательные элементы продукта

1. Четыре фирменных цвета, не включая цвет текста;
2. Не более двух фирменных гарнитур:



Технические параметры создания продуктов

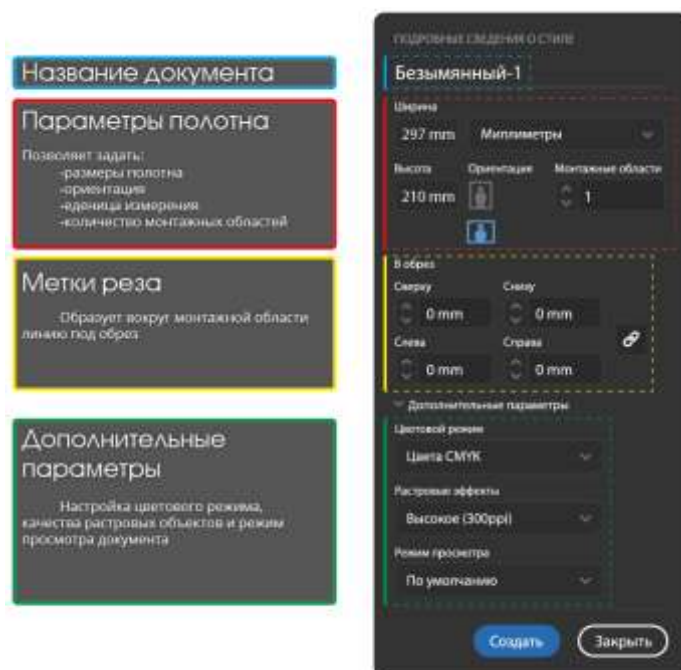
1. Формат документа A4, книжное ориентирование:

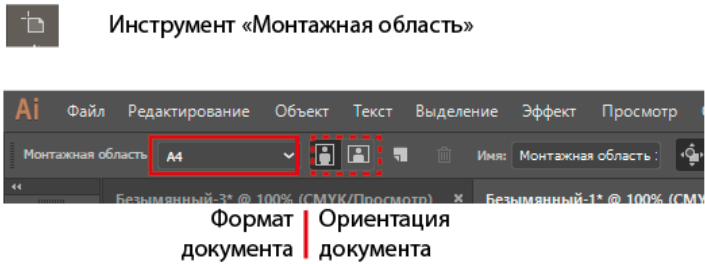
В новом документе:

- File (Файл) → New (Новый) → Печать (Print) → A4

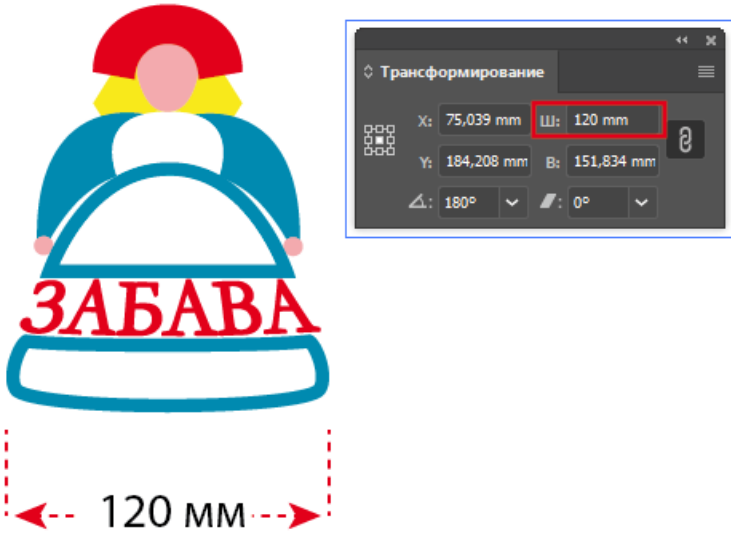
Width (Ширина) = 297 мм, Height (Высота) = 210 мм

кнопки «Portrait» (Книжная ориентация),
«Landscape» (Альбомная ориентация)

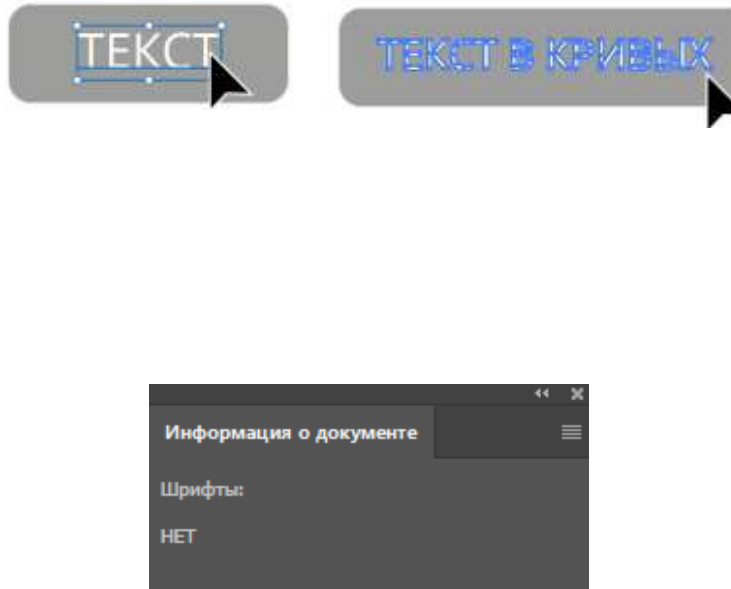


В созданном документе: Инструмент «Монтажная область» (Artboard Tool): раскрывающийся список Select Preset (Выбрать стиль) кнопки «Portrait» (Книжная ориентация), «Landscape» (Альбомная ориентация)	
--	--

2. Размер логотипа между крайними точками по горизонтали – 120 мм:

Window (Окно) → Transform (Трансформирование) → W=120 мм	
--	---

3. Шрифты в кривые:

Перевод шрифтов в кривые необходим для того, чтобы текст выглядел идентично на любом компьютере, даже если в системе отсутствует шрифт, использованный в макете. Если же не выполнить перевод шрифтов в кривые, то при открытии макета на других компьютерах возможна замена отсутствующих шрифтов другими, которые не соответствуют оригинал макету. - Выделить все текстовые объекты: Select (Выделение) → Object (Объекты) → Text Object (Текстовые объекты) - Выбрать: Type (Текст) → Create Outlines (Преобразовать в кривые) Проверка: - Window (Окно) → палитра Document Info (Информация о документе) - Меню палитры → Fonts (Шрифты) → НЕТ	
---	--

Наличие направляющих:

Направляющие помогают выравнивать текст и графические объекты.
--

Направляющие не печатаются.

Можно выбрать один из двух стилей направляющих – точки и линии – и изменить цвет направляющих, воспользовавшись стандартными цветами или выбрав цвет с помощью палитры цветов.

По умолчанию направляющие не закреплены, так что их можно перемещать, изменять, удалять и восстанавливать, однако их также можно закрепить в любом месте.

Линейки (горизонтальные и вертикальные) являются контейнерами для направляющих.

Привязка объектов к опорным точкам и направляющим:

- Установить привязку объектов к направляющим: View (Просмотр) → Snap to point (Выравнивать по точкам).
- Выделить объект, который нужно переместить.
- С помощью мыши перетащить объект в нужное место. Когда курсор окажется в пределах 2 пикселей от опорной точки или направляющей, он будет привязан к точке или к направляющей.

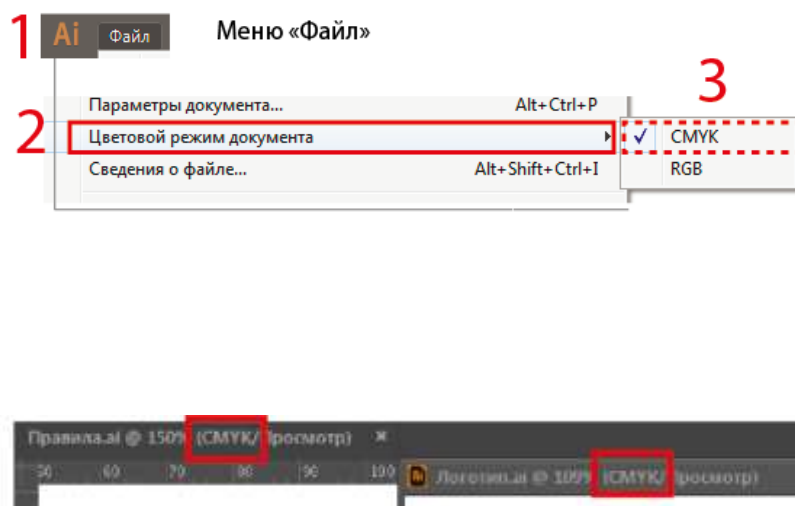
Технические параметры для печати

1. Цветовая модель документа CMYK:

Полиграфическая цветовая модель CMYK. Система CMYK создана и используется для типографической печати.

Аббревиатура CMYK означает названия основных красок, используемых для четырехцветной печати: голубой (Cyan), пурпурный (Magenta) и желтый (Yellow).

- Меню File (Файл) → Document Color Mode (Цветовой режим документа) → CMYK



2. Overprint при использовании черного цвета:

OVER-сверху и PRINT-печать. То есть печать сверху или печать поверх. Другими словами, если у объекта включен OVERPRINT, то он будет напечатан поверх объекта, находящегося под ним. Если OVERPRINT выключен, то в нижнем объекте при печати не будет запечатываться место под верхний объект.

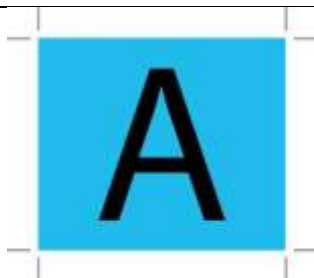
Печать документа идет в четыре краски.

Краска накладывается друг на друга слоями в разных процентных соотношениях. За счет этого возникают все остальные цвета. То есть обычная фотография вначале раскладывается на четыре краски. Этот процесс называют сепарацией. А затем «слои краски» накладывают друг на друга.

Черная краска является дополнительной краской. Соединение трех цветов CMY не дают чистого черного. Цвет получается скорее темно коричневый.

Пример:

В макете надпись "А" (100 % K) расположена на плашке (100% Cyan).



Если OVERPRINT не включен, печать с такого макета будет происходить следующим образом: первой напечатается плашка с вывороткой (незапечатанным пространством) под букву «А», а затем в эту выворотку впечатана сама буква. И здесь кроется опасность, так как малейшее несовмещение цветов может привести к тому, что у буквы появится белая окантовка.



Эта окантовка, даже небольших размеров, делает текст тяжело читаемым, так как человеческий глаз очень восприимчив к перепадам яркости.

Решить проблему несовмещения можно, включив режим OVERPRINT на букву «А». В таком случае, плашка под буквой будет напечатана без выворотки:



ПРИ НАЛИЧИИ ЧЕРНОГО ЦВЕТА НА ЦВЕТНОЙ ПЛАШКЕ:

- Меню Windows (Окно) → Attributes (Атрибуты)
- Выбрать объект и установить галочку для заливки Fill Overprint (Наложение заливки) или обводки Stroke Overprint (Наложение обводки)

4. Удаление пустых текстовых блоков и непрозрачных контуров объектов из изображения:

Удаление неиспользуемых текстовых объектов упрощает процесс печати изображения и уменьшает размер файла.

Создать пустые текстовые объекты можно, если, например, случайно щелкнуть инструментом «Текст» в области изображения, а затем выбрать другой инструмент.

Выбрать:

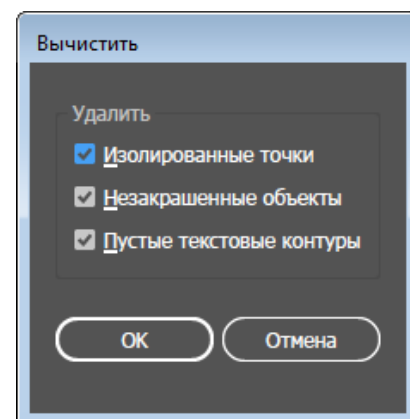
- Object (Объект) → Path (Контур) → Clean Up (Вычистить)

Параметры:

Stray Points (Изолированные точки)

Unpainted Object (Незакрашенные объекты)

Empty Text Path (Пустые текстовые контуры)

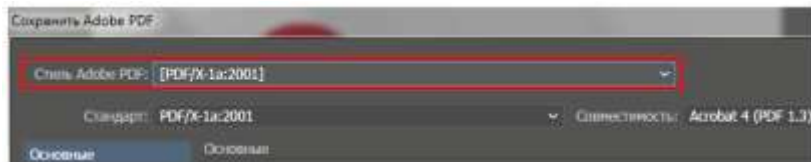


1. Рабочий файл под названием «Логотип» в папке «Модуль1»

	Логотип.ai	23.11.2016 11:14	Adobe Illustrator ...	1 806 КБ
	Логотип.pdf	23.11.2016 11:18	Adobe Acrobat D...	807 КБ
	Правила.ai	23.11.2016 16:31	Adobe Illustrator ...	2 548 КБ
	Правила.pdf	23.11.2016 16:32	Adobe Acrobat D...	919 КБ

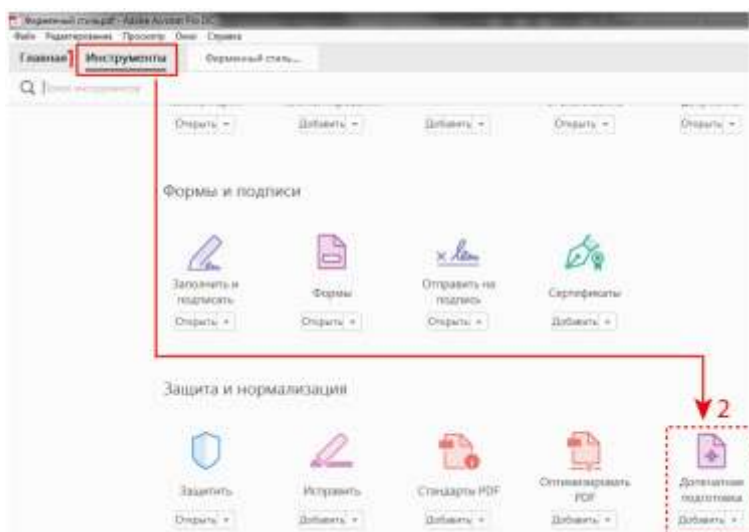
2. Файл PDF под названием «Логотип» в папке «Модуль1»

- Меню File (Файл) → Save as... (Сохранить как...) → Тип файла → выбрать «PDF»
- В диалоговом окне Save as... (Сохранить Adobe PDF) → в раскрывающемся списке Adobe PDF Preset (Стиль Adobe PDF) → указать PDF/X1a: 2001

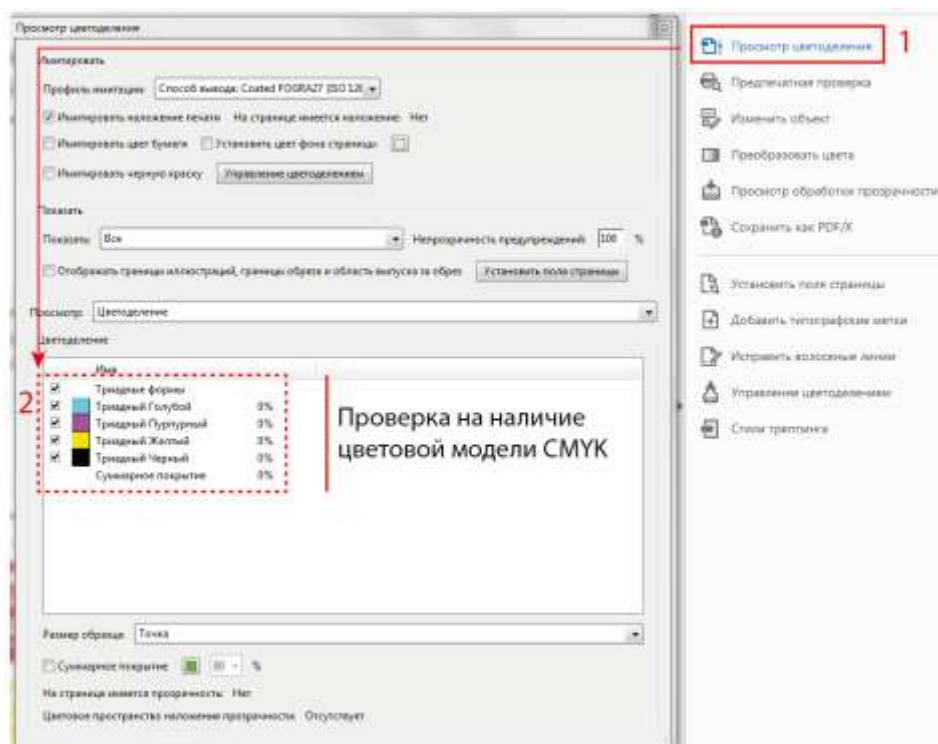


ПРОВЕРКА PDF ФАЙЛА:

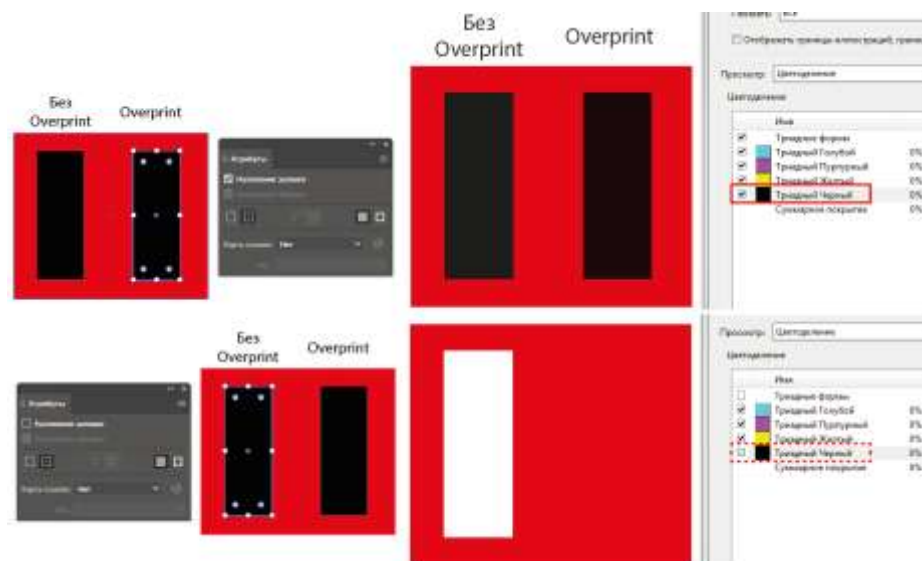
1. Откройте созданный PDF файл через программу Adobe Acrobat DC → Инструменты → Допечатная подготовка:



2. Выполните проверку на цветовую модель CMYK:



3. Выполните проверку файла на наличие OVERPRINT



Критерии оценивания

Баллы: 0 или 1.

Общее количество баллов задания по всем критериям оценки составляет: 20 баллов.

№ п/п	Объективные / Субъективные критерии	Баллы
Объективные критерии		
<u>Обязательные элементы продукта:</u>		
1	Два фирменных цвета, включая цвет текста	
2	Не более двух фирменных гарнитур	
<u>Технические параметры создания продуктов:</u>		
3	Формат документа А4	

4	Книжное ориентирование	
5	Размер логотипа между крайними точками по горизонтали – 120 мм	
6	Шрифты в кривые	
7	Наличие направляющих	
<i>Технические параметры для печати:</i>		
8	Цветовая модель документа CMYK	
9	Overprint при использовании черного цвета	
10	Удаление пустых текстовых блоков и непрозрачных контуров объектов из изображения	
<i>Технические параметры сохранения продуктов для печати или публикации:</i>		
11	Рабочий файл под названием «Логотип» в папке «Модуль1»	
12	Файл PDF под названием «Логотип» в папке «Модуль1»	
Субъективные критерии		
13	Типографика	
14	Цветовое решение	
15	Композиционное размещение объектов	
16	Общее впечатление	
Soft skills		
17	Соблюдение техники безопасности	
18	Бережливое производство	
19	Организация рабочего места	
20	Качество проф. коммуникации	
ИТОГО		20

Реклама - основное средство продвижения.

Услуга – нематериальный товар. Она неосвязаема. Ее невозможно увидеть, услышать, понюхать или попробовать на вкус до приобретения. Покупатель вынужден просто верить продавцу услуги на слово. Поэтому реклама должна пробудить доверие клиентов к поставщику услуг и создать эффект осязаемости будущего времени, когда потребитель эту услугу уже получит. Специфическая особенность услуг, имеющая негативные последствия, – непостоянство их качества в зависимости от поставщиков, а также от времени и места оказания. Покупатели знают об этом разбросе качества и при выборе продавца услуг советуются с другими покупателями. Мнение покупателя, купившего услугу у данной

фирмы, может стать как хорошей рекламой, так и чудовищной антирекламой. Поэтому поставщик услуг должен постоянно следить за степенью удовлетворенности клиентуры с помощью системы жалоб и предложений, опросов, проведения сравнительных покупок и других методов. Масштабы усиления рекламной кампании зависят от количества клиентов, получивших услуги низкого качества, и от возможного числа потенциальных клиентов, которые узнали об этом.

Еще одной специфической особенностью многих услуг является неравномерность спроса, обуславливаемая объективными причинами. Рестораны пустеют в будние дни. Для повышения спроса в этот период маркетологи и рекламные специалисты разрабатывают специальные программы, которые широко рекламируются в различных средствах массовой информации и посредством «директ мейл». Реклама подробно информирует потенциального клиента о том, что конкретно он может получить во время будних дней в данном ресторане.

1. Перечислите источники формирования коммерческих названий.
2. Приведите примеры названий торговых предприятий, расположенных в городе Магнитогорске.
3. Определите источники названий торговых предприятий, расположенных в городе Магнитогорске.
4. Предложите собственные коммерческие названия торговым предприятиям.
5. Результаты представьте в таблице «Коммерческие названия ресторанов, кафе, баров»:
Коммерческие названия ресторанов, кафе, баров

Источник коммерческих названий	Примеры (существующие)	Собственные примеры
Герои произведений, исторические личности		
Междометия, звукоподражательные слова		
Фразеологизмы, устойчивые выражения		
Типовые синонимы слов «магазин, ларек, бутик»		
Слова, лишённые специальной смысловой нагрузки		

6. Перечислите составляющие плана-досье для разработки рекламного продукта.
7. Составьте план-досье рекламного объявления, продвигающего услуги ПОП.
8. Результаты представьте в таблице «План-досье рекламного объявления»:

План-досье рекламного объявления

Составляющие плана-досье	Примеры
Название предприятия	
Сфера деятельности предприятия	
Сведения о предприятии – положение на рынке	
Вид рекламы	
Рекламный носитель	
Цель данной рекламы	
Описание сферы деятельности	
Преимущества Вашего предприятия по сравнению с конкурентами	
Портрет целевого потребителя (возраст, пол, уровень дохода, профессия, тип личности, досуг ит.д.)	

9. Перечислите три основные цели рекламы.
10. Составьте собственное рекламное объявление (слоган) в соответствии с этими целями.
11. Результаты представьте в таблице «Цели рекламы»:

Цели рекламы

Цели рекламы	Пример	Собственный вариант рекламного объявления
Информирование	<i>На летний период наш магазин работает по</i>	

	<i>новому графику</i>	
Напоминание	<i>Не за горами 1 сентября! Не забудьте купить все необходимые товары к школе в нашем магазине!</i>	
Убеждение	<i>Воспользуйтесь нашей новой услугой – доставка товара в нужное место и в нужное время!</i>	

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.7 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы

Практическое занятие №9

Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории. Составление анкеты для опроса потенциальных клиентов, проведение опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять целевой рынок.
- формирование умений составлять анкеты для опроса потенциальных клиентов в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.6.1 Собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации;

Уо 03.01 Определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Оборудование: АРМ ПК – Intel (R) CPU G850@2.90 GHz 2.90 GHz/4,00 Гб/250 Гб. Программное обеспечение: Windows 10, MS Office, Adobe Reader, Google.

Задание:

1. Определите целевую группу потребителей для компании на основе двухмерной матрицы.
2. Определите целевую группу потребителей продукта (услуги). Описание целевой аудитории произвести с помощью методики 5 W.
3. С помощью сервиса WebAnketa.com создайте анкету удовлетворенности клиентов товарами интернет магазина.
4. Создайте сетевую анкету удовлетворенности клиента товарами интернет магазина с помощью бесплатной системой создания и обработки анкет – Документы Google.

Порядок выполнения работы:

1. Изучение методик определения целевой группы потребителей.
2. Изучение этапов проведения анкетного опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.

Ход работы:

Определение целевой группы потребителей продукта (услуги),

Цель раздела, посвященного анализу рынка и сбыта, — предоставить инвестору достаточные фактические материалы, чтобы убедить его в конкурентоспособности рассматриваемого проекта, а также помочь предпринимателю определить, кто будет покупать его товар и где его ниша на рынке.

Этот раздел является одним из наиболее трудных и важных, так как он построен на рыночных оценках, которые оказывают непосредственное влияние на финансовый и производственный планы компании.

В данном разделе предприниматель должен осветить следующие вопросы:

- 1) типы рынков, на которых действует фирма;
- 2) основные сегменты рынков по каждому виду товаров или услуг;
- 3) факторы, влияющие на спрос на каждом из сегментов рынка;
- 4) перспективы изменения потребностей покупателей и возможная реакция компании на эти изменения;
- 5) реальное состояние и прогнозы развития емкости используемых сегментов рынка на ближайшее время и на более отдаленную перспективу;
- 6) реакция рынка на новые товары.

Пример выполнения задания.

Сегментирование рынка на основе двухмерной матрицы. Выберите несколько (3-4) параметров сегментирования, которые на ваш взгляд, обеспечат наилучшее представление, например, о рынке лекарств от гриппа и простуды и составьте конкретные группы потребителей.

Выберете два наиболее значимых параметра и соответствующие им группы, расположите их на двухмерной матрице. Исследуйте полученные сегменты. Сделайте выводы.

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ: Для рынка лекарств от гриппа и простуды выберем следующие параметры сегментации: возраст, стиль жизни, частота применения, искомые выгоды. По каждому параметру определим группы потребителей и представим их в виде следующей таблицы.

Параметры сегментации	Группы
Возраст	До 14 лет включительно
	15-60 лет
	Свыше 60 лет
Стиль жизни	Спортивный
	Пассивный
Частота применения	От случая к случаю
	Более 2-х раз в год
	Хронические больные
Искомые выгоды	Быстрое лечение
	Безопасное лечение

На наш взгляд, наиболее значимыми параметрами сегментации являются возраст и степень заболевания, расположим их на двухмерной матрице.

	Возраст		
Частота применения	До 14 лет включительно	15-60 лет	Свыше 60 лет
От случая к случаю	1	2	3
Более 2-х раз в год	4	5	6
Хронические больные	7	8	9

В связи с тем, что хронические больные, особенно пожилого возраста, приобретают больше лекарств, то желательно ориентироваться именно на эти сегменты (6,7,8,9). Однако для принятия окончательного решения о выборе сегмента рынка необходимо дополнительно проанализировать численность по каждому сегменту, цены на рынке лекарств, наличие конкурентов.

Задание 1. Компания планирует реализовывать замороженные полуфабрикаты. Выберите несколько параметров сегментирования, которые на ваш взгляд, обеспечат наилучшее представление о рынке полуфабрикатов и составьте конкретные группы потребителей. Выберите два наиболее значимых параметра и соответствующие им группы, расположите их на двухмерной матрице. Исследуйте полученные сегменты. Сделайте выводы.

Задание 2. Определите целевую группу потребителей вашего продукта (услуги), кто будет покупать товар. Дайте качественную оценку целевого сегмента покупателей. Описание целевой аудитории произвести с помощью методики 5 W.

Описание целевой аудитории можно произвести с помощью методики 5 W.

Методика 5W Марка Шеррингтона – наиболее популярный инструмент для определения целевой аудитории и психологических характеристик, присущих потенциальным покупателям. (ответы на вопросы: кто? Что? Где? Когда? Почему?)

Составление модели 5W Марка Шеррингтона

Методика Шеррингтона 5W – простой способ определить потенциальных покупателей. На первый взгляд сегментация потребителей может показаться сложной задачей: с чего начать и как выделить сегмент? На самом деле, все гораздо проще. Ответы зависят от целей бизнеса и предлагаемых на рынок услуг.

Марк Шеррингтон предложил наглядную методику пяти «W» (What?, Who?, Why?, When?, Where?). Это наиболее распространенный способ проведения сегментации целевой аудитории.

На наш взгляд, наиболее значимыми параметрами сегментации являются возраст и степень заболевания, расположим их на двухмерной матрице.

Модель 5W Марка Шеррингтона

Что? Что вы можете предложить клиентам и что необходимо клиентам (потребительская ценность)?

Сегментация по типу продукта:

Кому? Какие группы клиентов заинтересуются вашим предложением?

Сегментация по типу потребителей:

Когда? Как часто вы планируете продавать свои услуги с целью прибыли и устойчивого развития бизнеса?

Сегментация по ситуации, в которой совершается покупка:

Где? На каком рынке сбыта вы работаете или на какой рынок собирается выйти? Где потенциальные потребители могут вас найти?

Сегментация по каналам сбыта и способам распределения:

Почему? Почему клиент выберет ваши услуги? Чем отличается ваш продукт от услуг конкурентов?

Сегментация по типу мотивации к совершению покупки:

Сетевое анкетирование. Теоретические сведения

С ростом популярности Интернета всё более востребованным способом сбора данных становится онлайн анкетирование.

Появилось огромное количество сайтов, позволяющих быстро и качественно создать онлайн-опросники. Отличие одного сервиса от другого в качестве руководства опросников, доступных форматах представления данных (вопросов), способах управления, оформлении и проработанности этических составляющих опросника.

Ряд сайтов даёт бесплатную возможность создать онлайн опросник и собрать данные:

- WebAnketa.com. Русскоязычный сервис по анкетированию.
- VirtualExS.ru. Русскоязычный сервис по созданию и проведению профессиональных опросов и психологических тестов.
- MoyOpros. Онлайн инструмент для создания опросов разной сложности. Возможность создавать опросы без регистрации.

- KMExpert. Онлайн Сервис массового анкетирования с Базой опросников.
- SurveyMonkey.com. Пользователи ограничены сбором информации о 100 респондентах.

Англоязычный

- DS-тест. Русскоязычная экспериментальная система сбора статистической информации.

Существуют также платные сервисы, на основе которых можно создавать профессиональные онлайн опросники:

- CreateSurvey.ru. Русскоязычный сервис онлайн анкетирования для создания профессиональных онлайн исследований

- eQuestionnaire. Инструмент для создания и управления онлайн опросами.

В рамках данной работы мы познакомимся с бесплатной системой создания и обработки анкет WebAnketa.

Знакомство с сервисом WebAnketa.com Сервис позволяет:

- Создавать опросы разной конфигурации с одним или более вопросами, используя три базовых типа вопросов с расширенной настройкой: одиночный выбор, 2 множественный выбор и простой ввод.

- Защищать паролем опрос, создавать открытые и закрытые опросы.

- Задавать дату окончания опроса и максимальное количество респондентов. По достижении указанных параметров опрос автоматически выключается.

- Задавать обязательные и необязательные вопросы.

- Проверять пользовательский ввод для всех типов вопросов по заранее заданным образцам: текст, число, дата и т.д. Настраивать размер поля ввода.

- Изменять порядок отображения вопросов, выбирать вертикальное или горизонтальное расположение вариантов ответа, устанавливать порядок отображения вариантов, а также поле для свободного ответа в вопросах типа одиночный и множественный выбор.

- Просматривать каждый ответ на опрос по отдельности и результаты вопросов с пользовательским вводом.

- Очищать результаты.

- Управлять статусом опроса и получением кода ссылки на опрос для своего сайта.

Оформлять опрос, используя различные темы.

Задание. 3. С помощью сервиса WebAnketa.com создайте анкету удовлетворенности клиентов услугами интернет магазина, содержащую не менее 15 вопросов.

1. Зайдите на сайт <https://webanketa.com/> и пройдите регистрацию, заполнив регистрационную форму и подтвердите регистрацию по электронной почте.

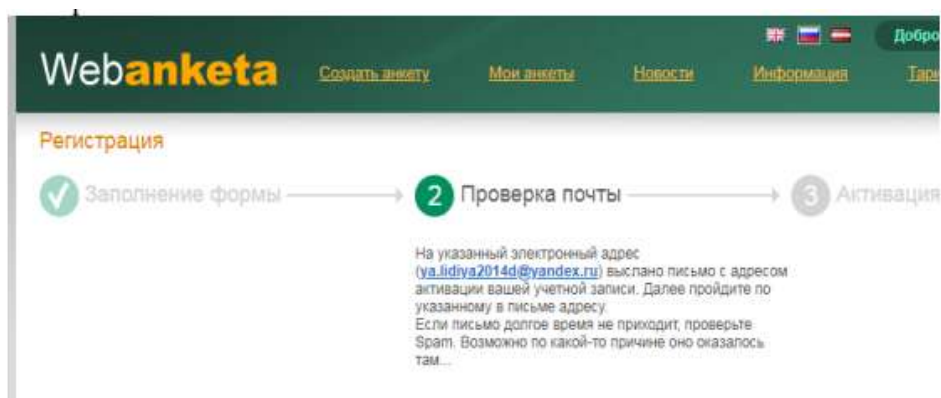


Рис. 1 Регистрация на сайте

2. Для создания анкеты нажмите кнопку «Создать анкету».



Рис.2 Создание анкеты

3. Заполните окно с данными об анкете и нажмите кнопку «Сохранить и перейти к следующему шагу».

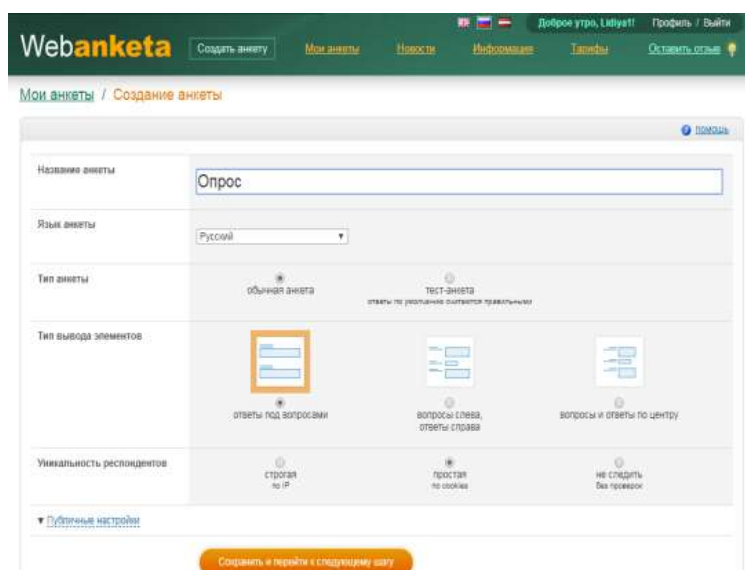


Рис.3 Окно с данными об анкете

4. Перейдите к созданию анкеты.

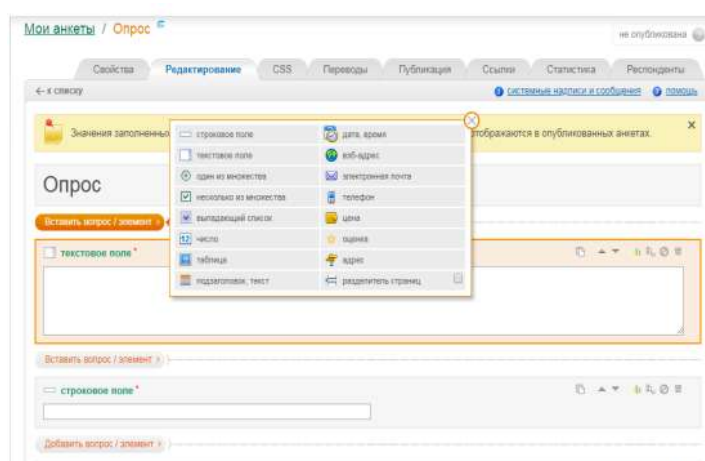


Рис. 4 Создание анкеты

Необходимо нажать на кнопку «Вставить вопрос/элемент» и выбрать нужное. Для примера выберем несколько из множества и оформим анкету.

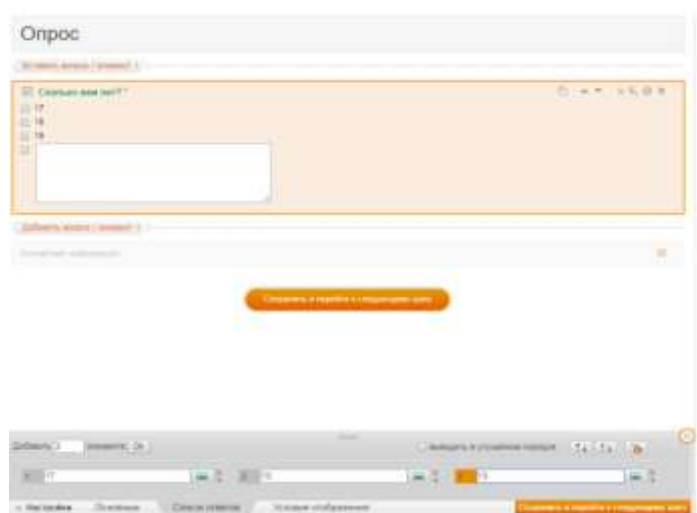


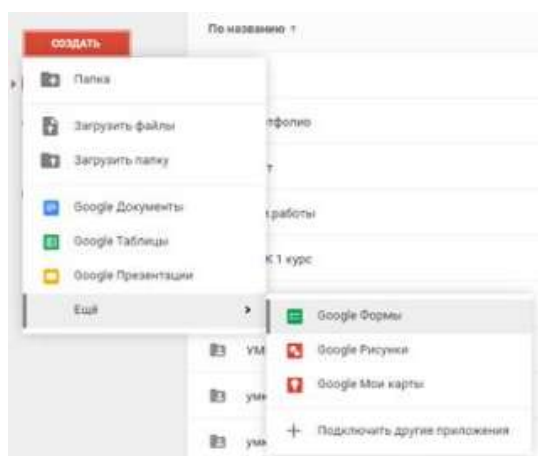
Рис. 5 Оформление анкеты

После оформления анкеты необходимо нажать кнопку «Сохранить» и «Запустить публикацию». Ссылку на созданную анкету можно найти в разделе «Ссылки».

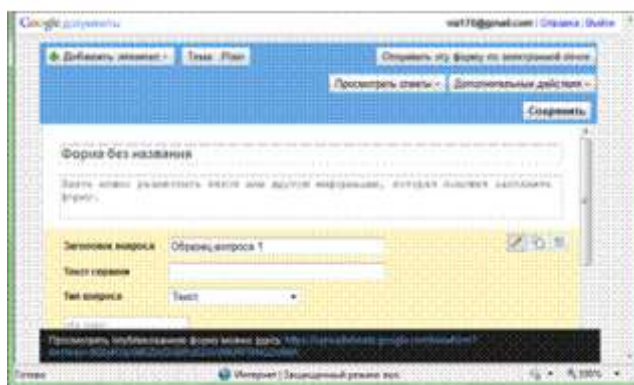
Задание 4. Создайте сетевую анкету удовлетворенности клиента товарами интернет магазина с помощью бесплатной системой создания и обработки анкет – Документы Google.

Создание формы, редактирование и оформление:

1.  Создайте свой аккаунт Google или заведите Электронную почту Google;
2. Откройте Google Диск
3. Нажмите Создать ® Форма.



4. В открывшемся шаблоне вместо слов Форма без названия впишите название анкеты (по варианту).



5. Вписать первый вопрос (по варианту). Для него уже появилась заготовка.

6. В поле *Заголовок* вопроса впишите сам вопрос.

7. Поле *Текст* справки является необязательным, но оно может содержать инструкцию по ответу на Ваш вопрос.

Например, *Выберите* один вариант ответа или *Впишите* в пустое поле Ваше мнение

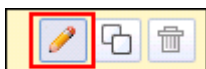
8. Далее выберем тип вопроса (по варианту и см. Таблицу «Классификация типов опросов»):

- текст – создаст небольшое текстовое поле, в которое респондент будет вписывать краткий ответ;
- текст в виде абзаца – создаст текстовое поле, в которое можно писать развернутый ответ;
- множественный выбор – создает вопрос с возможностью выбора **ОДНОГО** варианта из нескольких;
- флажки – вопрос с возможностью выбора нескольких вариантов из предложенных;
- выбор из списка – создаст раскрывающийся список, из которого респондент может выбрать только один вариант ответа;
- масштаб – создаст шкалу оценивания, нужно только задать границы оценочной шкалы;
- сетка – та же шкала, но только в виде таблицы, т.е. есть возможность оценивания по нескольким параметрам.

Таблица «Классификация типов опросов»

Тип опроса	Пример
Ввод данных (координаты для связи)	Имя Фамилия E-mail

Оценить по 5-ти бальной шкале	Пользователь выбирает ОДИН вариант ответа: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
Указать перечень с одним возможным вариантом ответа	Пользователь выбирает ОДИН вариант ответа: ☐ вариант 1 ☐ вариант 2 ☐ вариант 3 ☒ вариант 4 ☐ вариант 5
Указать перечень с несколькими возможными вариантами ответом	Пользователь выбирает НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ: ☐ Выбор ☐ Выбор ☐ Выбор ☐ Выбор
Сделать выпадающий список с вариантами ответов	(по нажатию на стрелку появляется список с вариантами ответов)



9. В правом верхнем углу каждого вопроса находятся 3 кнопки, которые позволяют: редактировать вопрос, создать его копию и удалить вопрос.

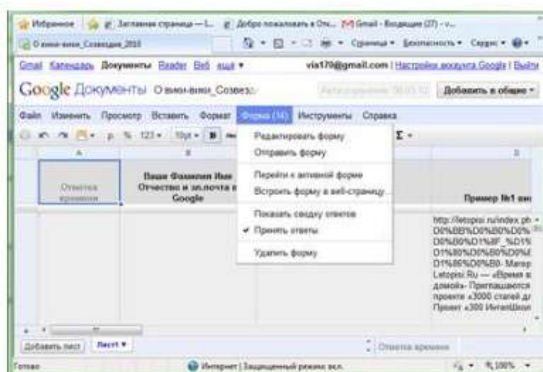
10. Добавить новые вопросы можно командой *Добавить* элемент в верхней части экрана.

11. Вы можете также изменить дизайн Вашей анкеты с помощью кнопки *Тема*. После выбора подходящего фона не забудьте нажать на кнопку *Применить* в верхней части окна.

Отправка готовой анкеты респондентам и сбор данных:

1. Когда анкета будет полностью готова, Вам необходимо отправить ее респондентам: нажмите *Отправить* эту форму по электронной почте и укажите адреса электронной почты пользователей, которым требуется отправить данную форму;

2. Все ответы участников анкетирования будут автоматически вставлены в таблицу, которая доступна из Документов Google. Для редактирования опроса, необходимо на своей страничке документов Google найти его название и перейти по ссылке в созданную вами анкету.



3. Появится таблица с вопросами и ответами на них. *Здесь же можно опубликовать анкету*, если вы не сделали этого ранее. Для этого нажмите кнопку "Добавить в общие" далее "Получить ссылку для совместного доступа"

4. *Чтобы отредактировать вопросы анкеты* нажмите кнопку «Форма» → «Изменить форму». Далее вы можете изменять вопросы, редактировать их или копировать.

5. В этом же режиме можно просмотреть ответ, нажав, соответственно, кнопку Показать сводку отчетов. Здесь ответы будут представлены в числовой форме, процентном соотношении и в виде диаграмм. Доступной для чтения другим пользователям можно сделать только таблицу с ответами.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета (презентации).

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.7 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы

Практическое занятие №10

Планирование рабочего процесса. Определение бизнес-процессов и составление схемы ведения предпринимательской деятельности. Разработка организационной структуры управления компании. Структурные подразделения компании, их описание и функциональное назначение

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений планировать рабочие процессы, определять бизнес-процессы и составлять схемы ведения предпринимательской деятельности.
- формирование умений разрабатывать организационную структуру управления компании.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.6.1 Сбирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации;
- У 2.7.3 Сбирать данные о путях повышения экономической эффективности бизнеса;
- Уо 04.01 Организовывать работу коллектива и команды.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
- ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
- ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определить количество и состав производственного персонала.
2. Выберите тип организационной структуры будущего предприятия и нарисуйте выбранную организационную структуру.

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомится с теоретическим материалом
2. Заполните таблицы №1,2,3.
3. Постройте организационную структуру управления.

Ход работы:

1. Определить количество и состав производственного персонала. Заполните таблицу 1.

Таблица 1.

Количество и состав производственного персонала

Должности	Количество человек	Требования к сотруднику	Функционал	Требования предъявляемые к персоналу	Источники найма

2. Заполните штатное расписание по приведенной ниже форме и рассчитайте страховые взносы от фонда заработной платы. Заполните таблицу 2.

Таблица 2

Штатное расписание

Должность	Количество штатных единиц	Должностной оклад	Премия	Районный коэффициент	Итого ФЗП	Сумма страховых взносов от ФЗП

3. Используя теоретический материал, выберите тип организационной структуры будущего предприятия.

В организационной схеме необходимо четко определить: кто и чем будет заниматься, как все службы предприятия будут взаимодействовать между собой и как намечается координировать и контролировать их деятельность. Следует указать, какой является иерархия предприятия, как распределяется ответственность, как будут приниматься решения и т.д.

Предприятие, имеющее формализованную структуру управления, располагает большими шансами в достижении своих целей, причем за более короткий срок и с гораздо меньшими затратами. Если предприятие относится к малым и средним, представляется разумной разработка не очень масштабной организационной схемы. Достаточно определить руководителей и подразделения, очертив круг основной ответственности основного управленческого персонала. Если какие-либо обязанности невозможно полностью реализовать силами своего управленческого коллектива, следует выделить эту часть схемы и нанять по контракту консультантов и профессионалов, специализирующихся в данных областях.

Весьма важной является разработка системы подбора, расстановки и использования кадров. При этом отправной точкой должны быть квалификационные требования, т.е. нужно указать, какие именно специалисты (какого профиля, с каким образованием, каким опытом, с какой заработной платой) понадобятся для успешного ведения дел. Кроме технического опыта в производстве и организации поставок продукции и комплекса услуг управленческий коллектив должен обладать способностью к постановке широкого и в то же время гибкого набора целей; отвечающих меняющимся требованиям динамичного рынка, умением реагировать на ситуации, требующие новых, творческих подходов.

Если часть персонала уже нанята, нужно дать о своих сотрудниках краткие биографические справки, делая упор на имеющуюся квалификацию, прежний опыт работы. В бизнес-плане должна быть четко отражена сила группы управления. Следует иметь в виду, что часто деньги даются не столько под проект, сколько под команду.

Для персонала, не связанного с управлением, нужно указать: потребность в кадрах по профессиям; квалификационные требования; форму привлечения к труду (постоянная работа, совместительство и т. д.); заработную плату по профессиям, дополнительные материальные льготы для сотрудников; режим труда на предприятии и др.

Кадровая политика предприятия должна включать: принципы отбора сотрудников; принципы найма (контрактная система; «пожизненный найм», испытательный срок и т.д.); создание системы планирования профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров; систему стимулирования труда работников.

4. Проведите анализ основных структурных подразделений организации и постройте ОСУ.

5. Выделите и опишите основные, сопутствующие, обеспечивающие, вспомогательные, бизнес-процессы управления и развития на предприятии. Полученные результаты оформить в таблицу 3

Таблица 3

Описание бизнес-процесса

Шаг	Начало	Ответственный	Действия	Результат

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.8 Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы

Практическое занятие №11

Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования. Расчет потребности в оборотном капитале.

Прочие расходы стартового периода

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять бюджета инвестиций на приобретение оборудования.
- формирование умений рассчитывать потребности в оборотном капитале и прочие расходы

стартового периода

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.6.1 Собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации;

Уо 07.01 Соблюдать нормы экологической безопасности.

Выполнение лабораторной работы способствует формированию:

ОК 0.7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Задание:

1. Составить схему производственного процесса.
2. Определить перечень оборудования для ведения бизнеса.
3. Определить перечень автотранспорта.
4. Определить необходимое сырье и материалы для ведения бизнеса.
5. Потребность в помещении, его краткая характеристика, условия предоставления.
6. Составить маркетинговый бюджет.
7. Определить Коммунальные расходы.
8. Определить прочие общепроизводственные расходы.
9. Рассчитать амортизационные отчисления.
10. Проанализировать затраты определить потребность в финансовых ресурсах и возможные источники их получения.

Порядок выполнения работы:

1. Заполните таблицы №1,2,3,4,5,6,7,8,9.
2. На основании полученных данных проанализируйте затраты определите потребность в финансовых ресурсах и возможные источники их получения.

Ход работы:

1. Составить схему производственного процесса. Определить перечень оборудования для ведения бизнеса. Заполните таблицу 1.

Таблица 1.

Перечень оборудования

Наименование оборудования	Количество оборудования (шт.)	Стоимость единицы оборудования (тыс. руб.)	Общая стоимость оборудования (тыс. руб.)	Поставщики оборудования и условия поставки

2. Составить перечень оборудования для офиса. Заполните таблицу 2.

Таблица 2.

Перечень оборудования для офиса

Наименование оборудования	Количество оборудования (шт.)	Стоимость единицы оборудования (тыс. руб.)	Общая стоимость оборудования (тыс. руб.)	Поставщики оборудования и условия поставки

3. Составить перечень автотранспорта. Заполните таблицу 3.

Таблица 3.

Перечень автотранспорта

Наименование автотранспорта	Количество автотранспорта (шт.)	Стоимость единицы автотранспорта (тыс. руб.)	Общая стоимость автотранспорта (тыс. руб.)	Поставщики автотранспорта и условия поставки

4. Определить необходимое сырье для ведения бизнеса. Заполните таблицу 4.

Таблица 4.

Перечень сырья

Наименование сырья	Единицы измерения	Расход сырья	Стоимость единицы (руб.)	Общая стоимость сырья (руб.)	Поставщики сырья и условия поставки

5. Потребность в помещении, его краткая характеристика, условия предоставления (есть в наличии, аренда, и приобретение). Заполните таблицу 5.

Таблица 5.

Затраты на приобретение помещения

Наименование помещения	Количество ед.	Площадь кв.м.	Требования к помещению	Условия предоставления	Стоимость, руб.

6. Определите расходы на рекламу. Заполните таблицу 6.

Таблица 6

Маркетинговый бюджет

Вид затрат на маркетинг	Месяц							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Реклама								
Рекламный щит								
Объявление в газете								
Реклама на транспорте								
Реклама в Интернете								
Листовки								
Буклеты								
Телереклама								
Радиореклама								
Маркетинговые исследования								
.....								
Итого								

7. Коммунальные расходы. Заполните таблицу 7.

Таблица 7

Коммунальные расходы

Наименование	Расход	Стоимость, руб.	Итого сумма, руб.
Электроэнергия			
Вода			
Отопление			
...			
Итого			

8. Прочие общепроизводственные расходы. Заполните таблицу 8.

Таблица 8

Прочие общепроизводственные расходы

Наименование	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
Связь		
Обучение		
Сертификация		
Лицензирование		
Спецодежда		
Расходы на оплату информационных услуг (консультации и т.п.)		
Итого		

9. Амортизационные отчисления. Заполните таблицу 9.

Таблица 9

Амортизационные отчисления

Наименование объекта амортизации	Срок полезного использования, лет	Норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений, руб.

10. Проанализируйте затраты, определите потребность в финансовых ресурсах и возможные источники их получения.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.8 Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы

Практическое занятие №12

Определение рыночной цены товара. Расчет себестоимости товара, определение розничной цены. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении

Практическое занятие №13

Составление плана переменных расходов. Расчет точки безубыточности по данным реального бизнес-плана. Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять план продаж в натуральном и стоимостном выражении.
- формирование умений рассчитывать себестоимости товара, определять розничную цену.
- формирование умений рассчитывать точку безубыточности и окупаемость проекта.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.7.1 Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда
- Уо 04.04 Использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач.

Выполнение лабораторной работы способствует формированию:

- ОК 0.4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
- ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Задание:

1. Заполните план производства и продаж в натуральных и стоимостных измерителях и укажите факторы, влияющие на падение и рост объема производства и продаж конкретного вида продукции, работ или услуг.
2. Рассчитайте себестоимость товара и определите его розничную цену.
3. Рассчитайте точку безубыточности и окупаемость проекта.

Порядок выполнения работы:

1. Заполните таблицы №1,2,3
2. Рассчитайте себестоимость единицы продукции.
3. Рассчитайте цену единицы продукции.
4. Рассчитайте точку безубыточности.
5. Рассчитайте срок окупаемости.
6. Рассчитайте чистую прибыль
7. Рассчитайте выручку от реализации продукта.
8. На основании полученных данных проанализируйте результаты и сделайте выводы.

Ход работы:

1. Составьте план производства и продаж (таблица 1, 2, 3) в натуральных, стоимостных измерителях и укажите факторы, влияющие на падение и рост объема производства и продаж конкретного вида продукции, работ или услуг.

Таблица 1

План производства (натуральные измерители)

Вид продукции	Месяц											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Продукция 1												
Продукция 2												
Продукция 3												
...												

Таблица 2

План продаж (натуральные измерители)

Вид продукции	Месяц											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Продукция 1												
Продукция 2												
Продукция 3												
...												

Таблица 3

План продаж (стоимостном выражении)

наименование	Количество единиц, изд.	Средняя цена, руб./ед.	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого, руб.
Продукция 1															
Продукция 2															
Продукция 3															
...															

2. Рассчитайте себестоимость единицы продукции-для всех наименований планируемой к выпуску.

Себестоимость продукции можно определить по формуле:

Себестоимость продукции = Затраты постоянные + Затраты переменные

Себестоимость единицы продукции определяется по формуле:

Себестоимость единицы продукции = (Затраты постоянные + Затраты переменные) / Объем производства

Расчет постоянных и переменных затрат

Показатели	Год
Постоянные затраты, руб.	
Фонд оплаты труда, руб.	
ПФР + ОМС предпринимателя, руб.	
Реклама, руб.	
Интернет, связь, руб.	
...	
Переменные затраты, руб.	
Электроэнергия, руб.	
Отопление, руб.	
Водоснабжение, руб.	
Водоотведение, руб.	
Сырье, руб.	
Оборудование, руб.	
Инструмент, руб.	
...	

3. Рассчитайте цену продукции.

Цена на продукцию может быть рассчитана по формуле:

Цена = Себестоимость единицы продукции / (1 – Минимально приемлемая для предприятия доля прибыли в цене продукта)

4. Рассчитайте точку безубыточности.

Точка безубыточности определяется по формуле:

Точка безубыточности = Затраты постоянные / Цена на единицу продукции – Затраты переменные на единицу продукции

5. Рассчитайте срок окупаемости.

Срок окупаемости определяется по формуле:

Срок окупаемости = Затраты на инвестиции / Чистую прибыль

Чистая прибыль = Валовая прибыль – Налог на прибыль

Валовая прибыль = Выручка от реализации продукта – Себестоимость продукции.

4. Проанализируйте результаты и сделайте выводы.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц, расчетов и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.9 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта

Практическое занятие №14

Расчет основных показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта:

Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (Discounted Payback Period)

Расчет чистой текущей стоимости проекта (Net Present Value)

Расчет внутренней нормы доходности проекта (Internal Rate of Return)

Расчет индекса прибыльности проекта (Index of Profitability)

Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.6.3 Рассчитывать и анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;

Уо 04.04 Использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач.

Выполнение лабораторной работы способствует формированию:

ОК 0.4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Задание:

1. Рассчитать основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта.

Порядок выполнения работы:

1. Лист 1 Данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

2. Лист 2 Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)

3. Лист 3 План на будущие периоды. Доходы и расходы

4. Лист 4 Расчет себестоимости продукции

5. Лист 5 Факт прошлых периодов. Доходы и расходы

6. Лист 6 Фактический баланс на предыдущую отчетную дату

7. Лист 7 Прогнозный баланс

8. Лист 8 План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

9. Лист 9 Факт LLC за прошлые периоды

10. Лист 10 Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые + оборотный), Простой период окупаемости, ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA, Рентабельность продаж по проекту.)

Ход работы:

Произведите точные расчеты своего проекта на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль.

Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники.

Составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA).

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Формат расчетов с использованием MS Excel (период планирования 2 года):

1. Лист 1 Данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

2. Лист 2 Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)

3. Лист 3 План на будущие периоды. Доходы и расходы

4. Лист 4 Расчет себестоимости продукции

5. Лист 5 Факт прошлых периодов. Доходы и расходы

6. Лист 6 Фактический баланс на предыдущую отчетную дату

7. Лист 7 Прогнозный баланс

8. Лист 8 План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

9. Лист 9 Факт LLC за прошлые периоды

10. Лист 10 Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые + оборотный), Простой период окупаемости, ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA, Рентабельность продаж по проекту.)

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в т.ч. с использованием MS Excel. Динамику показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы.

Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде расчетов и заполненных таблиц в MS Excel.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания	Удовлетворительно

повлекшие к неверному решению задания	
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 3.10 Современные программные продукты, используемые для разработки и презентации бизнес-плана/инвестиционного проекта

Практическое занятие №15

Разработка бизнес-плана с применением специализированных программных продуктов (по выбору образовательной организации). Оформление и презентация бизнес-плана / инвестиционного проекта

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений разрабатывать бизнес-план с применением специализированных программных продуктов.);
- формирование умений оформление и составлять презентацию бизнес-плана.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.5.2 Развивать идеи до бизнес-предложений.
- У 2.5.3 Оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке.
- У 2.6.3 Рассчитывать и анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
- Уо 01.09 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах.
- Уо 03.03 Определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.

Выполнение лабораторной работы способствует формированию:

- ОК 0.1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
- ОК 0.3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
- ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
- ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Задание:

1. Разработать бизнес-план с помощью программы для разработки бизнес-планов и подготовки инвестиционных проектов Project Expert.
2. Составить презентацию для демонстрации бизнес-плана.
3. Написать речь для презентации.
4. Оформить отчет о проделанной работе.

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомится с теоретическим материалом
2. По материалу кратких теоретических сведений составьте мини бизнес-план, выбранного вами торгового предприятия с помощью программы Project Expert.
3. Защита проекта осуществляется в форме презентации.

Ход работы:

1. Разработать бизнес-план с помощью программы для разработки бизнес-планов и подготовки инвестиционных проектов *Project Expert*.

Project Expert

Программа для разработки бизнес-планов и подготовки инвестиционных проектов [Project Expert](#) считается одной из лучших в своем классе. Данный инструмент приобрел популярность благодаря простоте использования, дружелюбному интерфейсу, богатому функционалу и развитой системе подсказок и комментариев.



Программа способна смоделировать деятельность как мелких фирм, так и холдинговых организаций и может применяться в финансовом моделировании и планировании деловых процессов в самых разных секторах экономики.

ПО включает в себя возможность автоматического расчета показателей финансовой результативности, создания диаграмм и графиков. Программа сгенерирует текст плана и сохранит его вместе с графиками и таблицами в Microsoft Word.

Разработка бизнес-планов при помощи данного софта включает шесть шагов:

1. Создание финансовой и производственной модели проекта.
2. Обоснование капиталовложений и оборотного капитала, необходимых для финансирования проекта.
3. Определение стратегии финансирования и анализ ее реализации.
4. Анализирование проектных рисков и учет динамики стоимости бизнеса для различных моментов.
5. Качественную разработку бизнес-плана с определенной структурой, текстовой частью и включенных в нее необходимых финансовых отчетов, графиков и диаграмм.
6. Внесение корректировок и различных дополнений.

Бизнес-план – план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля

Структура и содержание бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от цели составления этого документа и области применения (производственные, сервисные, торговые и др. компании). В настоящее время существуют несколько групп стандартов его составления.

Самыми распространенными среди них являются стандарты:

- Европейского Союза в рамках программы по содействию ускорению процесса экономических реформ в содружестве независимых государствах (TACIS);
- Организацией Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO);

- Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (ФФПМП);
- Международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги KMPG;
- Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);
- Министерства финансов РФ;

На основании анализа стандартов можно выделить следующую типовую структуру бизнес-плана:

1. Титульный лист.
2. Резюме/Вводная часть.
3. Анализ положения дел в отрасли.
4. Сущность проекта.
5. План маркетинга.
6. Производственный план.
7. Организационный план.
8. Финансовый план.
9. Оценка рисков.
10. Приложения.

Титульный лист. Назначение раздела – дать представление о проекте. На его основе потенциальный инвестор может сразу определить, представляет ли для него интерес участие в проекте. Обычно на титульном листе отражаются следующие данные:

- полное название фирмы;
- сведения о владельцах или учредителях;
- краткая характеристика сути предлагаемого проекта;
- общая стоимость проекта;
- указание на конфиденциальный характер данного документа.

Резюме/Вводная часть. Главной задачей раздела является укрепление заинтересованности потенциального инвестора в проекте на основе краткого освещения его наиболее важных положений. В зависимости от общей величины бизнес-плана объем данного раздела может составить одну – четыре страницы. Раздел включает:

- более подробную характеристику направления деятельности предприятия;
- общую оценку состояния спроса на данную продукцию на основе проведенного анализа рыночной ситуации и перспектив ее изменения в будущем;
- обоснование перспективности проекта;
- необходимый объем инвестиций для реализации проекта;
- контрольные сроки по проекту.

К написанию этой части рекомендуется приступить после того, как подготовлены остальные разделы бизнес-плана.

Анализ положения дел в отрасли. Задачей раздела является доказательство высокой степени обоснованности главной идеи проекта. Поэтому здесь приводятся результаты комплексных маркетинговых исследований по следующим показателям:

- динамика продаж в отрасли за ряд предшествующих лет и прогнозируемые темпы их роста;
- тенденции ценообразования;
- всесторонняя характеристика конкурентов;
- выделение новых и быстрорастущих фирм в отрасли с характеристикой основных направлений их деятельности и специфики рыночных стратегий;
- характеристика потребителей;
- оценка влияния научно-технических и социальных аспектов;
- перспективные рыночные возможности.

Сущность проекта. В этой части излагается основная идея предлагаемого проекта. После знакомства с ней инвестор должен четко представлять конкретное изделие (или услугу), степень

готовности предприятия к его производству и предпосылки для его осуществления, а также необходимые для этого средства. В связи с этим в данном разделе отражаются следующие положения:

- основные цели;
- характеристика целевой группы потребителей, которую предполагается обслуживать, и ключевых факторов успеха на рынке;
- подробное описание (техническая спецификация) изделия, параметры которого должны соответствовать требованиям выбранного сегмента рынка;
- стадия разработки, патентная чистота и защита товара;
- характеристика предприятия;
- общая стоимость проекта, включающая размеры и график производственных капиталовложений, первоначальные расходы по маркетингу продукции и организации управления.

План маркетинга. Здесь в четкой форме определяются задачи по всем элементам комплекса маркетинга с указанием, что должно быть сделано, кем, когда и какие для этого требуются средства. Основными пунктами плана маркетинга являются:

- программа комплексных рыночных исследований, которые предполагается осуществлять в ходе реализации проекта;
- общий объем и ассортимент реализуемой продукции с разбивкой по периодам осуществления проекта вплоть до выхода на запланированную мощность;
- направления совершенствования продукции;
- требования к упаковке, ее параметрам и внешнему виду;
- обоснование ценовой политики;
- планирование сбыта;
- планирование товародвижения;
- планирование рекламной кампании;
- планирование сервиса;
- система маркетингового контроля.

Производственный план. Раздел содержит перечень всех задач, которые возникают в сфере производства, и способы их решения. При разработке раздела необходимо осветить следующие моменты:

- производственные мощности;
- описание всего технологического процесса с выделением охватываемой проектом части, а также операций, передаваемых субподрядчикам;
- субподрядчики;
- оборудование;
- производственные площади;
- сырье;
- себестоимость.

Организационный план. Задача раздела связана с разработкой мер по организационному обеспечению проекта. Для существующих предприятий это связано с оценкой степени соответствия их структуры и применяемых методов управления специфике поставленных целей и путям их достижения, для создаваемых предприятий – с проектированием всех структур, в максимальной степени увязанных с основными стратегическими положениями проекта. Традиционная структура раздела обычно включает следующие элементы:

- организационно-правовая форма;
- организационная структура управления, включающая схему, положения и инструкции, взаимосвязи подразделений;
- характеристика учредителей;
- характеристика руководящего состава;
- работа с персоналом;

- материально-техническая обеспеченность управления;
- местонахождение предприятия.

Финансовый план. Задачей раздела является общая экономическая оценка всего проекта с точки зрения окупаемости затрат, уровня рентабельности и финансовой устойчивости предприятия. Для инвестора раздел представляет наибольший интерес, так как позволяет оценить степень привлекательности проекта по сравнению с иными способами использования денежных средств. В полном виде этот раздел включает ряд следующих финансовых документов:

- сводный баланс доходов и расходов;
- план денежных поступлений и расходов с такой же периодичностью;
- балансовый план на конец первого года в его традиционной форме;
- план по источникам.

Оценка рисков. Назначение раздела – в определении потенциальных проблем и трудностей, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта. Инвестор должен убедиться, что предприниматель трезво смотрит на вещи и готов к сложностям, которые всегда сопровождают осуществление любого, даже самого подготовленного, мероприятия. В данном разделе обычно приводятся следующие сведения:

- перечисляются все возможные проблемы, которые могут осложнить реализацию проекта;
- определяется комплекс предупреждающих мер, которые уменьшат вероятность возникновения той или иной проблемы или ослабят ее отрицательное воздействие;
- разрабатываются сценарии поведения в случае наступления неблагоприятных событий;
- обосновывается низкая вероятность столкновения с проблемами, которые были учтены и которыми, в силу этого, можно пренебречь.

Приложения. В заключительной части бизнес-плана приводятся документы и источники, которые были использованы при его подготовке, и на которые есть ссылки в основном тексте. Речь идет о письмах от клиентов и партнеров, копиях договоров и контрактов, различных прейскурантах, статистических обзорах, справках, результатах исследований и т.д.

Бизнес-план, в конечном счете, должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта и планируемые доходы.

2. Составить презентацию для демонстрации бизнес-плана.

Для поддержки бизнес-проекта заинтересованными лицами важно компетентно составить его презентацию. Привлечение инвесторов является гарантией дальнейшего развития предпринимательской идеи в оперативном режиме. Для реализации мероприятия важно обосновать свою концепцию и суметь убедить слушателей в прибыльности своего замысла.

Презентации оформляются при помощи специального программного обеспечения. **Обычно используется программа для ее подготовки и просмотра Power Point.** Она является составляющим элементом пакета Microsoft Office и доступна для всех версий операционных систем Microsoft Windows и Mac OS. Возможно оформление материала при помощи других платных и бесплатных графических софтов, отличающихся применяемым функционалом.

Он оформляется в виде шаблона со специальными возможностями. Эффектно отображение слайдов, в которых описывается проект с учетом отдельных его областей, целей и конечных результатов. Положительное впечатление может произвести упоминание о показателях производительности, факторах успеха, а также сведений об управлении рисками при обеспечении всего цикла производственного процесса.

Проект должен быть информативен и запоминаем. Такой эффект достигается за счет грамотного сочетания текстовой части и визуального оформления. Дизайн не должен отвлекать инвесторов от основного содержания документа.

Презентация бизнес-проекта является идеальным сочетанием различных элементов, имеющих текстовый, графический и художественный характер. Параметры в целом должны формировать единую информационную систему. Слайдовая подача информации должна

отличаться содержательностью, а также логичностью и краткостью. Демонстрируя наглядный материал, следует соблюдать умеренность. Уже просмотренные картинки нужно убирать с экрана.

Цель.

Целью презентационной деятельности является убеждение аудитории в успешной реализации задуманной идеи и в привлечении в проект лиц, готовых в него инвестировать ценности для обеспечения его развития и получения прибыли. За небольшой временной промежуток владельцу бизнеса необходимо:

- заявить о своей компании и представить ее с выгодной точки зрения;
- убедить аудиторию об успешности и перспективности своего проекта;
- завязать диалог с инвесторами;
- создать перспективы долгосрочного сотрудничества.

Меньшее время будет идентифицировано как несерьезное отношение к своему делу и непродуманность отдельных его элементов. Большее время будет утомлять потенциальных инвесторов, в результате чего они могут утратить смысл своего нахождения на мероприятии.

Проанализировав любой пример презентации бизнес-плана, можно сделать выводы о применении стандартной структуры презентации, состоящей из отдельных элементов:

- описание компании, а также ее продукции или услуг;
- рынок клиентов и конкурентов;
- применяемая политика в сфере маркетинга;
- актуальные финансовые задачи, поставленные перед руководителем ячейки бизнеса в соответствии с параметрами очередности;
- информация о команде представителей бизнеса, которая будет заниматься реализацией предпринимательских идей;
- необходимость материальных вложений, их величина и цели применения;
- условия использования инвестиций и порядок их возврата.

Не стоит делать длительных вступлений, которые наверняка расслабят аудиторию и отвлекут ее внимание от основной задачи. Начав презентацию, следует сразу представлять свой проект. Нужно акцентировать вопросы и ответы на них:

- сфера занятий субъекта предпринимательства;
- характеристика результатов труда с учетом параметров популярности и востребованности;
- причина поиска инвестора;
- выгода, которую можно получить в результате сотрудничества.

Чтобы заинтересовать аудиторию, следует кратко рассказать о собственных достижениях, которые могли бы заинтересовать слушателей. Для понимания мировоззрения зрителей и их предпочтений, рекомендуется воспользоваться таким психологическим приемом, как рассказ небольшой истории-теста, который поможет оратору оценить реакцию слушателей с целью корректировки дальнейшего изложения презентации.

Предоставляя информацию, оратор должен быть подготовленным, уверенным в своих действиях, но при этом осторожен. Излишняя самоуверенность может стать причиной неуспешной презентации. Представитель новой бизнес ячейки должен отобразить страстное желание реализовать свою предпринимательскую идею. Важно показать понимание методов, при помощи которых будет достигнута цель.

Готовый продукт должен отличаться простотой. Сложность изложения является признаком тревоги у инвесторов. Оратору следует сфокусироваться на сути проекта, исключив из нее многоуровневые понятия. Стоит отметить, что такие решения могут навредить проекту и при самостоятельном решении поставленных задач.

На все вопросы потенциальных инвесторов, предприниматель должен дать компетентные ответы. При их возникновении, рекомендуется прервать свое выступление, внимательно выслушать вопрос и убедиться в правильном его понимании. Ответ должен отличаться ясностью и

честностью. В нем должна содержаться сущность, о которой хочет получить информацию инвестор. В ситуациях, когда возникают сложности с ответом на поставленный вопрос, допускается ответ в стиле «вернемся к этому вопросу позже» или «в настоящее время я не готов ответить на этот вопрос».

Причины неудачных презентаций бизнеса могут быть связаны с некомпетентным оформлением или представлением мероприятия, а также с его организацией. Опоздание и несвоевременное начало операции наверняка негативно настроит инвесторов на презентуемый проект, поскольку считается, что у успешного человека все запланировано и предусмотрено.

Будьте очень внимательны! При проведении мероприятия не стоит допускать следующие ошибки:

- превышение регламентируемого времени презентации;
- монотонного выступления по шаблону без использования жестов и выражения эмоций;
- излишнюю эмоциональность, отпугивающую слушателей;
- неграмотную речь;
- суетливость;
- неуверенность оратора;
- перенасыщение презентации текстовым или наглядным материалом;
- скудность иллюстрированных элементов;
- пренебрежение деловым стилем общения;
- предоставления информации только со своей точки зрения;
- отсутствие информированности о маркетинговых и аналитических способностях исполнителей;
- закрытость информации по проекту.

Форма представления результата Работа должна быть представлена в виде мини-отчета и презентации бизнес-плана.

Критерии оценки

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно