

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
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

для обучающихся специальности
13.02.13 Эксплуатация и обслуживание электрического и электромеханического
оборудования (по отраслям)

СОДЕРЖАНИЕ

1 ВВЕДЕНИЕ	3
2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ	4
Практическое занятие № 1	4
Практическое занятие № 2	7
Практическое занятие № 3	8
Практическое занятие № 4	11
Практическое занятие № 5	14
Практическое занятие № 6	18

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 учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности», предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

уметь:

Уд/выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи; составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;

Уо 03.04 применять знания основ предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в профессиональной деятельности;

Уо 04.03 использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач;

Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

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

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

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.09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Практические занятия проводятся после соответствующей темы, которая обеспечивает наличие знаний, необходимых для ее выполнения.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Тема 1. Предпринимательская деятельность как экономическая и правовая категория

Практическое занятие № 1 Разработка и анализ предпринимательских бизнес-идей, определение признаков фирмы и её ресурсов

Цель работы:

- формирование умений разрабатывать и анализировать предпринимательские бизнес-идеи и выявлять их преимущества и недостатки

Выполнив работу, Вы будете уметь:

Уд/выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи; составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;

Уо 03.04 применять знания основ предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в профессиональной деятельности;

Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

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. 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.

Ход 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 проблем, а закончите их решением - вам легче будет определить рынок.

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

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.

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

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

5. Результаты представьте в таблице 3.

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

7. 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.

Объектами предпринимательской деятельности не являются (перечислить):

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?

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.		

Таблица 3

Виды ресурсов	Примеры
Материальные ресурсы	
Инвестиционные ресурсы	
Информационные ресурсы	
Трудовые ресурсы	

Форма представления результата: выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «отлично» ставится:

—ответ изложен в соответствии с требованиями культуры речи и с использованием соответствующей системы понятий и терминов (могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа).

Оценка «хорошо» ставится:

– Могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» ставится:

– Логика и последовательность изложения имеют нарушения; допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов, которые студент способен исправить после наводящих вопросов (допускается не более двух ошибок, не исправленных студентом).

– Студент не способен самостоятельно выделить существенные и важные элементы темы.

Оценка «неудовлетворительно» ставится:

- Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу, присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Практическое занятие № 2

Оформление документации для регистрации предпринимательской деятельности

Цель работы:

- формирование умений находить и оформлять необходимую документацию для регистрации предпринимательской деятельности

Выполнив работу, Вы будете уметь:

Уд/выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи; составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;

Уо 03.04 применять знания основ предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в профессиональной деятельности;

Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий

Задание:

1. Знакомство с порядком регистрации ПБОЮЛ
2. Знакомство с порядком регистрации юридического лица.
3. Заполнение форм для регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.
4. Составление таблицы «Сравнительная характеристика регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомьтесь с порядком регистрации ПБОЮЛ
2. Ознакомьтесь с порядком регистрации юридического лица.
3. Заполните формы для регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.

4. Составьте таблицу «Сравнительная характеристика регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.

Сравниваемые показатели	ПБОЮЛ	Юридическое лицо
Документы для регистрации		
Регистрационные документы		
Сроки регистрации		
Размер госпошлины		
Преимущества		
Недостатки		

Форма представления результата: выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «отлично» ставится:

–ответ изложен в соответствии с требованиями культуры речи и с использованием соответствующей системы понятий и терминов (могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа).

Оценка «хорошо» ставится:

–Могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» ставится:

–Логика и последовательность изложения имеют нарушения; допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов, которые студент способен исправить после наводящих вопросов (допускается не более двух ошибок, не исправленных студентом).

–Студент не способен самостоятельно выделить существенные и важные элементы темы.

Оценка «неудовлетворительно» ставится:

- Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу, присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения

Тема 3. Назначение и структура бизнес-плана

Практическое занятие № 3

Организация маркетинговой деятельности в системе предпринимательства

Цель работы:

- формирование умений проводить и анализировать результаты маркетинговых исследований в системе предпринимательства

Выполнив работу, Вы будете уметь:

Уд/выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи;

составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;

Уо 03.04 применять знания основ предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в профессиональной деятельности;

Уо 04.03 использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач;

Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий

Задание:

1. Составьте маркетинговый комплекс (по теме бизнес-плана).
2. Определите необходимые ресурсы для бизнес-проекта.
3. Определите посредников.
4. Опишите клиентурные рынки.
5. Определите влияние контактных аудиторий

Порядок выполнения работы:

Составление маркетингового комплекса.

Определение необходимых ресурсов.

Определение посредников, описание клиентурных рынков, влияние контактных аудиторий.

Ход работы:

Условие:

Вы открываете предприятие. Разработайте фирменное досье для Вашего будущего предприятия.

1. Перечислите элементы маркетингового комплекса.
2. Составьте маркетинговый комплекс для предприятия. (Таблица 1).
3. Перечислите элементы микросреды, используя материал лекции по данной теме.
4. Определите необходимые ресурсы, которые Вы будете приобретать у поставщиков для своего предприятия.
5. Результаты представьте в таблице 2.
6. Перечислите необходимых посредников, определите типы клиентурных рынков.
7. Результаты представьте в таблице 3.
8. Перечислите типы контактных аудиторий, используя материал лекции по данной теме.
9. Определите возможное влияние контактных аудиторий для своего предприятия.
10. Результаты представьте в таблице 4.

Таблица 1

Элементы маркетинг-микс	Характеристика элементов
P1 – товар	<i>Название услуги, потребности клиентов, составляющие качества услуги, ассортимент, гарантии.</i>
P2 – цена	<i>Ценовая стратегия, уровень цен, скидки, форма оплаты, кредит и т.д.</i>
P3 – место	<i>Местоположение в городе, адрес, режим работы.</i>

Р4 – продвижение	<i>Наружная и внутренняя реклама, рекламные носители.</i>
Р5 – люди • клиенты • конкуренты • персонал	<i>«портрет» клиентов; названия конкурентов; сотрудники предприятия.</i>

Таблица 2

Материальные	Инвестиционные	Информационные	Трудовые
<i>Сырьё, полуфабрикаты, расходные материалы и т.д.</i>	<i>Оборудование (производственное и торговое), приборы, инструменты, предметы интерьера и т.д.</i>	<i>Источники информации, информационные средства, необходимые для работы предприятия.</i>	<i>Персонал: требования, количество.</i>

Таблица 3

Клиентурные рынки		Маркетинговые посредники
Название	Описание	

Таблица 4

Типы контактных аудиторий	Примеры и характер влияния
1. Финансовые круги	<i>Финансовая помощь, поддержка (приобретение холодильного оборудования за счёт средств спонсора)</i>
2. СМИ	<i>Примеры создания имиджа предприятия</i>
3. Государственные учреждения	<i>Перечисление всех государственных органов, заинтересованных в деятельности предприятия</i>
4. Общественные организации	<i>Примеры общественных организаций, заинтересованных в деятельности предприятия</i>
5. Местные	<i>Домоуправления, ЖЭКи, местные жители...</i>
6. Широкая публика	<i>Участие известных личностей местного масштаба в продвижении предприятия</i>
7. Внутренняя	<i>Примеры создания корпоративной культуры</i>

Форма представления результата: выполненная работа.

Критерии оценки

Оценка «отлично» ставится:

–команда выполнила полный объём задания, ответ изложен в соответствии с требованиями культуры речи и с использованием соответствующей системы понятий и терминов, разработан комплекс мероприятий по улучшению процесса.

Оценка «хорошо» ставится:

– команда выполнила полный объём задания, но могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные с помощью преподавателя. Ответ изложен в соответствии с требованиями культуры речи и с использованием соответствующей системы понятий и терминов, разработан комплекс мероприятий по улучшению процесса, который требует незначительной доработки.

Оценка «удовлетворительно» ставится:

– команда не выполнила полный объём задания, логика и последовательность изложения имеют нарушения; допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов, которые обучающиеся способны исправить после наводящих вопросов. Разработанный комплекс мероприятий по улучшению процесса требует значительной доработки.

Оценка «неудовлетворительно» ставится:

– обучающийся или команда не приступили к выполнению задания.

Тема 3. Назначение и структура бизнес-плана

Практическое занятие № 4

Аналитическая деятельность предпринимателя

Цель работы:

- формирование умений составлять производственный, организационный, финансовый план и проводить анализ деятельности предпринимателя

Выполнив работу, Вы будете уметь:

Уд/выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи; составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;

Уо 03.04 применять знания основ предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в профессиональной деятельности;

Уо 04.03 использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач;

Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий

Задание:

1. Опишите пошагово процесс организации собственного бизнеса.
2. Проведите анализ образцов резюме бизнес-планов.
3. Охарактеризуйте структуру бизнес-плана.
4. Определите период реализации бизнес-проекта.

Порядок выполнения работы:

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

Ход работы:

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 _____

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

Задание 3. 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.

Задание 4. Изучите структуру резюме бизнес-плана, используя предложенные образцы. Составьте резюме бизнес-плана (по теме своего проекта). Результаты представьте в таблице 2.

Задание 5. Определите периоды реализации своего проекта, заполнив таблицу 3.

Таблица 1

№ вопроса	Ответы
1)	
2)	
3)	
4)	

Таблица 2

Разделы резюме	Примеры (по теме проекта)
1. Название проекта	
2. Юридические и физические лица, заинтересованные в проекте	
3. Цель проекта	
4. Общая стоимость проекта	
5. Конкурентные преимущества проекта	
6. Источники финансирования проекта	
7. Показатели эффективности проекта: – срок окупаемости – рентабельность – объём производства – точка безубыточности	
8. Количество новых рабочих мест	
9. Выводы о ценности проекта	

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	

Форма представления результата: выполненная работа

Критерии оценки:

Оценка «отлично» ставится:

–команда продемонстрировала умение работать в команде, принимали участие все члены команды, добилась снижения производственных потерь.

Оценка «хорошо» ставится:

–команда продемонстрировала умение работать в команде, принимали участие все члены команды, не добилась снижения производственных потерь.

Оценка «удовлетворительно» ставится:

–команда продемонстрировала частичное умение работать в команде, принимали участие не все члены команды, не добилась снижения производственных потерь.

Оценка «неудовлетворительно» ставится:

- команда не продемонстрировала умение работать в команде, члены команды не принимали участие в деловой игре.

Тема 4. Финансовая деятельность предпринимательства

Практическое занятие № 5

Оценка финансового состояния предпринимательства (экономические расчёты)

Цель работы:

- формирование рассчитывать основные экономические показатели бизнес-плана, налогообложение и оценивать инвестиционную привлекательность бизнес-проекта

Выполнив работу, Вы будете уметь:

Уд/выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи; составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;

Уо 03.04 применять знания основ предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в профессиональной деятельности;

Уо 04.03 использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач;

Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий

Задание:

1. Ознакомьтесь с порядком выполнения работы.
2. Ознакомьтесь с краткими теоретическими сведениями.
3. Выполните расчётное задание.
4. Подготовьте выполненную работу к защите.

Порядок выполнения работы:

1. Изучение кратких теоретических сведений.
2. Выполнение расчётного задания.

Краткие теоретические сведения:

Финансовый план — самый важный раздел бизнес плана. Именно этот раздел больше всего интересует инвесторов, кредиторов, партнеров и т.д. В этом разделе показывается состоятельность планируемого бизнеса, выраженная в конкретных цифрах. Именно из этого раздела в резюме бизнес плана попадают основные показатели планируемого предприятия.

Финансовый план должен содержать план доходов и расходов, который разрабатывается для наглядного отражения финансовых результатов планируемой деятельности. Для расчета плана доходов и расходов используются все данные, полученные при разработке предыдущих разделов бизнес плана. Выручка формируется на основании раздела **маркетинг**, расходы и затраты на основании производственного плана и **расходов на персонал**. Здесь же необходимо указать какая форма налогообложения будет применяться, и в соответствии с ней уже будут применяться расчеты налогов.

Отчет о движении денежных средств показывает в динамике жизнедеятельность предприятия и бизнеса. В этом отчете также будет видно, сколько необходимо будет привлечь дополнительных средств для обеспечения операционной деятельности, на каких условиях, и из каких источников. Эти данные затем будут использоваться в расчете инвестиционного плана. Входящими данными для составления данного отчета являются данные из плана доходов и расходов, а также данные из раздела маркетинг — в части нюансов отсрочки поступления платежей от клиентов. Из производственного плана — в части информации о сроках оплаты поставщикам поставляемого сырья и материалов, а также объемах страхового запаса сырья и материалов, информация о сроках оплаты прочих расходов, а также сроках выплаты заработной платы и налогов.

Когда человек работает над созданием бизнес плана, он обязательно должен определить основные финансовые показатели проекта. Все они вытекают из серьезных расчетов, основывающихся на учете всех необходимых затрат и прогнозов реализации. Все расчеты должны привести к точному пониманию, сколько можно позволить себе тратить и сколько можно зарабатывать.

Для начала следует учесть абсолютно все **затраты на открытие**. Здесь должны быть учтены:

- затраты на регистрацию юридического лица
- покупка помещения
- ремонт и обустройство
- закупка оборудования и материалов
- покупка технологий или авторства
- затраты, связанные с разрешительными документами и лицензиями.

Далее определяем все последующие затраты по двум категориям, постоянные и переменные затраты. Список **постоянных расходов**, никак не зависящих от количества предоставляемых услуг, включает следующие пункты:

- затраты на аренду помещения
- зарплата (сотрудников, не работающих по сдельной системе)
- энергообеспечение, водоснабжение, отопление
- связь
- амортизация оборудования и его обслуживание
- налоги
- безопасность.

Теперь составим перечень **переменных расходов**. Сюда отнесем расходы, связанные с выполнением услуги, те которые непосредственно входят в цену:

- затраты на материалы
- зарплата (сотрудников, работающих на сдельной системе)
- электроэнергия (если расход зависит от количества товаров или услуг)
- логистика (затраты на доставку)
- связь.

В основном большинство видов бизнеса в переменные расходы относит именно зарплату и материалы, но всё зависит исключительно от вида производимых товаров или предоставляемых услуг. Внимательно продумайте, какие расходы будут вас сопровождать при производстве каждой операции, и включите их в свой бизнес план.

Чтобы определить доход с одной операции (будь то товар или услуга) нужно отнять от цены переменные расходы на их предоставление. Проблема в том, что ассортимент не позволяет определить нам четкое понимание показателя доходности, так как все услуги и товары, разные и стоят по-разному. Один из способов решения этого вопроса лежит в усредненных цифрах. В ресторане и автомойке это будет величина среднего чека. В производстве и в магазине проще, там все рассчитывается по желаемому уровню рентабельности.

Рентабельность вычисляется как отношение конечной стоимости ваших товаров и услуг (например за месяц) к сумме затрат на их изготовление/предоставление (сумма переменных и постоянных расходов). **Срок окупаемости** рассчитывается как отношение необходимых для открытия затрат к чистой прибыли.

1. Срок окупаемости инвестиций – помогает оценить рациональность инвестиционного проекта. Показывает конкретный срок, на протяжении которого инвестиции будут покрыты. При этом для организации бизнеса можно привлекать сторонние инвестиции.

Формула расчета:

$$PP = \frac{I_0}{P}$$

где, I_0 – стоимость первоначальных инвестиций;

P – чистый поток денег в год после реализации проекта.

2. Дисконтированный период окупаемости инвестиций – учитывает момент времени.

Формула расчета:

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0$$

где, n – число периодов;

CF_t – приток денег в определенный период t;

r – коэффициент дисконтирования;

I₀ – стоимость первоначальных инвестиций.

3. Индекс рентабельности – показывает уровень прибыли на единицу затраченных средств. Формула расчета:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^N \frac{NCF_i}{(1+r)^i}}{Inv}$$

где NCF_i – чистый поток денег для i-го периода;

r – ставка дисконтирования;

Inv – стоимость первоначальных инвестиций.

Если PI > 1 – вложение капитала эффективно.

4. Точка безубыточности – показывает сколько нужно продать товара или услуг по предлагаемой цене, чтобы выйти в ноль. Данный экономический показатель характеризует ту ситуацию, когда размер прибыли равен размеру затрат. Формула расчета:

$$BEP = \frac{TFC}{C} = \frac{TFC}{P - AVC}$$

где, TFC – размер постоянных затрат;

AVC – размер переменных затрат на единицу продукции;

P – продажная цена единицы продукции;

C – прибыль с единицы продукции.

5. Чистая приведенная стоимость – позволяет оценить инвестиционный проект путем расчета стоимости будущих денежных потоков за минусом инвестиционных потоков. При этом нужно учесть дисконтированный срок возврата инвестиций. Формула расчета:

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv$$

где NCF_i – чистый поток денежных средств для i-го периода;

Inv – стоимость первоначальных капиталовложений;

r – стоимость привлеченного капитала или ставка дисконтирования.

Если NPV имеет позитивное значение, то вложение капитала эффективно.

Ход работы:

Задание 1

Рассчитать общую и расчетную рентабельность предприятия за отчетный год по себестоимости и среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств по следующим данным:

Показатели	Значение
1. Реализовано продукции, тыс. ден. ед.	1120,0
2. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. ден. ед.	892,0

3. Прибыль от прочей реализации и услуг непромышленного характера, тыс. ден. ед.	164,8
4. Прибыль от внереализационных операций, тыс. ден. ед.:	
а) уплачено штрафов и пени	19,6
б) взыскано штрафов с других предприятий	26,8
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. ден. ед.	2906,0
6. Среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	305,0
7. Налог на прибыль, %	25
8. Плата за банковский кредит, тыс. ден. ед.	

Уровень рентабельности в целом

$$\text{Уровень рентабельности в целом} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Стоимость работ}} \cdot 100\%$$

Уровень рентабельности по затратам:

$$\text{Уровень рентабельности по затратам} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Полная себестоимость}} \cdot 100\%$$

Форма представления результата: выполненная работа

Критерии оценки

Оценка «отлично» ставится:

–команда продемонстрировала умение работать в команде, принимали участие все члены команды, добилась снижения производственных потерь.

Оценка «хорошо» ставится:

–команда продемонстрировала умение работать в команде, принимали участие все члены команды, не добилась снижения производственных потерь.

Оценка «удовлетворительно» ставится:

–команда продемонстрировала частичное умение работать в команде, принимали участие не все члены команды, не добилась снижения производственных потерь.

Оценка «неудовлетворительно» ставится:

- команда не продемонстрировала умение работать в команде, члены команды не принимали участие в деловой игре.

Тема 4. Финансовая деятельность предпринимательства

Практическое занятие № 6 Публичная защита бизнес-идеи

Цель работы:

- формирование умений презентовать бизнес-идеи, публично выступать и защищать свою точку зрения

Выполнив работу, Вы будете уметь:

Уд/выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи; составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;

Уо 03.04 применять знания основ предпринимательской деятельности и финансовой грамотности в профессиональной деятельности;

Уо 04.03 использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач;

Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

Материальное обеспечение:

Персональный компьютер, переносной проектор, экран, презентационный материал, бизнес-план.

Задание:

1. Оформить бизнес - проект в соответствии с требованиями.
2. Подготовить доклад к защите
3. Выполнить презентацию к бизнес-проекту

Рекомендации по выполнению презентации:

Создание титульного слайда презентации.

1. Загрузите Microsoft Power Point. *Пуск/Программы/ Microsoft Power Point.* В открывшемся окне Power Point, оздать слайд в меню *Вставка /Слайд*, в окне *Создание слайда*, представлены различные варианты разметки слайдов.

2. Выберите первый тип — титульный слайд (первый образец слева в верхнем ряду). Появится первый слайд с разметкой для ввода текста (метками-заполнителями). Установите обычный вид экрана (*Вид/ Обычный*).

Справка. Метки-заполнители — это рамки с пунктирным контуром. Служат для ввода текста, таблиц, диаграмм и графиков. Для добавления текста в метку-заполнитель, необходимо щелкнуть мышью и ввести текст, а для ввода объекта надо выполнить двойной щелчок мышью.

3. Выберите цветовое оформление слайдов, воспользовавшись шаблонами дизайна оформления в меню *Дизайн*).

4. Введите с клавиатуры текст заголовка - Microsoft Office и подзаголовка

5. Сохраните созданный файл с именем «Моя презентация» в своей папке командой **Файл/Сохранить как.**

Создание второго слайда презентации - текста со списком.

6. Выполните команду **Вставка/Слайд**. Выберите авторазметку - второй слева образец в верхней строке (маркированный список) и нажмите кнопку ОК.

7. Введите название программы «Текстовый редактор MS Word».

8. В нижнюю рамку введите текст – список. Щелчок мыши по метке-заполнителю позволяет ввести маркированный список. Переход к новому абзацу: нажатие клавиши [Enter].

Ручная демонстрация презентации.

9. Выполните команду **Показ/С начала**.

10. Во время демонстрации для перехода к следующему слайду используйте левую кнопку мыши или клавишу [Enter].

11. После окончания демонстрации слайдов нажмите клавишу [Esc] для перехода в обычный режим экрана программы.

Применение эффектов анимации.

12. Установите курсор на первый слайд. Для настройки анимации выделите заголовок и выполните команду **Анимация/ Настройка анимации**. Установите параметры настройки анимации: выберите эффект - вылет слева.

13. На заголовок второго слайда наложите эффект анимации появление сверху по словам. Наложите на заголовки остальных слайдов разные эффекты анимации.

14. Для просмотра эффекта анимации выполните демонстрацию слайдов, выполните команду **Показ слайдов** или нажмите клавишу [F5].

Установка способа перехода слайдов.

Способ перехода слайдов определяет, каким образом будет происходить появление нового слайда при демонстрации презентации.

15. В меню **Анимация** выберите Смену слайдов.

16. В раскрывающемся списке эффектов перехода просмотрите возможные варианты. Выберите: эффект - жалюзи вертикальные (средне); звук - колокольчики; продвижение - автоматически после 5 с.

После выбора всех параметров смены слайдов нажмите на кнопку *Применить ко всем*.

17. Для просмотра способа перехода слайдов выполните демонстрацию слайдов, для чего выполните команду **Показ/С начала** или нажмите клавишу [F5]. Сохраните вашу презентацию.

18. Вставьте после титульного слайда лист с перечнем программ входящих MS Office. Создайте гиперссылки на листы с соответствующим программным обеспечением.

Организуйте кнопки возврата с листов ссылок на слайд с перечнем программного обеспечения. Сохраните вашу презентацию.

При оформлении слайдов презентации можно воспользоваться готовыми шаблонами Инфографики.
Например:



Критерии оценки:

- новизна, оригинальность, инновационность идеи (продукта/услуги);
- конкурентоспособность продукции (услуги);
- социальная значимость проекта;
- планирование рабочего процесса;
- глубина проработки финансовых показателей;
- экономическая успешность / эффективность проекта;
- реальность проекта;
- форма представления проекта;
- соответствие темы проекта осваиваемой специальности;
- уровень владения предпринимательскими навыками участником.

Защита бизнес-проекта и презентация оцениваются по пятибалльной шкале (по каждому критерию присуждается от 0 до 5 баллов).

Оценка «отлично» ставится: 50-45 баллов;

Оценка «хорошо» ставится: 44-35 баллов;

Оценка «удовлетворительно» ставится: 34-25 баллов;

Оценка «неудовлетворительно» ставится: 24 и менее баллов - проект подлежит доработке