

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 06 Основы предпринимательской деятельности  
для обучающихся специальности  
43.02.15 Поварское и кондитерское дело**

## СОДЕРЖАНИЕ

1 ВВЕДЕНИЕ .....	3
2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ .....	4
Практическое занятие № 1 .....	4
Практическое занятие № 2 .....	5
Практическое занятие № 3 .....	7
Практическое занятие № 4 .....	9
Практическое занятие № 5 .....	10
Практическое занятие № 6 .....	13

## 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 результате их выполнения, обучающийся должен:

### **уметь:**

Уд 1 рассчитывать и планировать основные технико-экономические показатели деятельности организации ресторанного бизнеса и анализировать их динамику

Уд 2 рассчитывать показатели эффективности использования ресурсов организации;

Уд 3 применять в профессиональной деятельности приемы делового общения и управленческого воздействия

Уд 4 проводить маркетинговые исследования в соответствии с целями организации и анализ потребительских предпочтений, меню конкурирующих и наиболее популярных организаций питания в различных сегментах ресторанного бизнеса;

Уд 5 оформлять бизнес-план;

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

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

Уо 04.01 организовывать работу коллектива и команды.

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

ПК 6.1 Осуществлять разработку ассортимента кулинарной и кондитерской продукции, различных видов меню с учетом потребностей различных категорий потребителей, видов и форм обслуживания.

ПК 6.3 Организовывать ресурсное обеспечение деятельности подчиненного персонала.

ПК 6.4 Осуществлять организацию и контроль текущей деятельности подчиненного персонала.

А также формированию **общих компетенций:**

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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

## 2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

### Тема 1.1 Предпринимательская деятельность как экономическая и правовая категория

#### Практическое занятие № 1

#### Психологический самоанализ предрасположенности к предпринимательской деятельности

##### Цель работы:

1. обобщение и систематизация материала по теме «Предпринимательская деятельность как экономическая и правовая категория»;
2. формирование умений и навыков проводить психологическую самодиагностику;
3. воспитание ответственности за результаты личного и коллективного труда.

##### Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

Уд 1

##### Материальное обеспечение:

Конспект лекций, пакет тестов для проведения самодиагностики, методические указания для практических занятий.

##### Задание:

Обработайте полученные результаты и сделайте выводы по проделанной самодиагностике.

##### Порядок выполнения работы:

1. Выполните «Тест на предпринимателя», обработайте результаты.
2. Выполните тест «Предпринимательские способности», обработайте результаты.
3. Выполните тест «10 качеств настоящего предпринимателя», обработайте результаты.
4. Выполните тест для начинающего предпринимателя, обработайте результаты.
5. Выполните тест «Можете ли вы быть предпринимателем?», обработайте результаты.
6. Выполните тест «Предприниматель Вы или нет?», обработайте результаты.
7. По результатам тестов составьте сводную таблицу и сделайте общий вывод, касающийся Ваших предпринимательских способностей:

Название теста	Количество баллов	Результат
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Общий вывод: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

##### Ход работы:

1. Ознакомьтесь с порядком выполнения работы.
2. Последовательно выполните задания психологических тестов.

**Форма представления результата:** отчет (выполненная работа).

## Критерии оценки

Универсальная шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 – 100%	5	Отлично
80 – 89%	4	Хорошо
60 – 79%	3	Удовлетворительно
менее 60%	2	Неудовлетворительно

### Тема 1.2 Фирма как основной субъект предпринимательской деятельности

#### Практическое занятие № 2

#### Разработка и анализ предпринимательских бизнес-идей, определение признаков фирмы и её ресурсов

##### Цель работы:

1. обобщение и систематизация материала по теме «Фирма как основной субъект предпринимательской деятельности»;
2. формирование умений и навыков разрабатывать и анализировать предпринимательские бизнес-идеи
3. формирование умений и навыков определять ресурсы фирмы;
4. воспитание ответственности за результаты личного и коллективного труда.

##### Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

Уд 4;

Уо03.04.

##### 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.
- 5.

##### 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 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).

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.

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.

Объектами предпринимательской деятельности не являются:

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:** выполненная работа

#### **Критерии оценки**

Универсальная шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 – 100%	5	Отлично
80 – 89%	4	Хорошо
60 – 79%	3	Удовлетворительно
менее 60%	2	Неудовлетворительно

## **Тема 2.2 Государственная регистрация предпринимательской деятельности**

### **Практическое занятие № 3**

#### **Оформление документации для регистрации предпринимательской деятельности**

#### **Цель работы:**

1. обобщение и систематизация материала по теме «Государственная регистрация предпринимательской деятельности»;
2. формирование умений и навыков оформлять документацию для регистрации предпринимательской деятельности;

3. воспитание ответственности за результаты личного и коллективного труда.

**Выполнив работу, Вы будете:**

*уметь:*

Уд 3;

Уо 03.04.

**Выполнение практической работы способствует формированию:**

ПК 6.3 Организовывать ресурсное обеспечение деятельности подчиненного персонала.

**Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, формы документов для регистрации предпринимательской деятельности.

**Задание:**

Оформите документацию для регистрации предпринимательской деятельности

**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		

**Ход работы:**

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.

**Форма представления результата: отчет ( выполненная работа).**

**Критерии оценки**

Универсальная шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 – 100%	5	Отлично
80 – 89%	4	Хорошо
60 – 79%	3	Удовлетворительно
менее 60%	2	Неудовлетворительно

## Тема 3.2 Маркетинг в системе бизнес-планирования

### Практическое занятие № 4

#### Организация маркетинговой деятельности в системе предпринимательства

##### Цель работы:

1. обобщение и систематизация материала по теме «Маркетинг в системе бизнес-планирования»;
2. формирование умений и навыков анализировать элементы микросреды предприятия;
3. формирование умений и навыков разрабатывать комплекс маркетинга;
4. воспитание ответственности за результаты личного и коллективного труда.

##### Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

Уд 4;

Уо 02.01;

Уо 03.04;

Уо 04.01.

##### 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:

##### 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>

P4 – продвижение	<i>Наружная и внутренняя реклама, рекламные носители.</i>
P5 – люди <ul style="list-style-type: none"> <li>• клиенты</li> <li>• конкуренты</li> <li>• персонал</li> </ul>	<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>

**Ход работы:**

1. Составление маркетингового комплекса.
2. Определение необходимых ресурсов.
3. Определение посредников, описание клиентурных рынков, влияние контактных аудиторий.

**Форма представления результата:** отчет (выполненная работа).

**Критерии оценки**

Универсальная шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 – 100%	5	Отлично
80 – 89%	4	Хорошо
60 – 79%	3	Удовлетворительно
менее 60%	2	Неудовлетворительно

**Тема 3.3 Финансовая деятельность и риски предпринимательства  
Практическое занятие № 5  
Аналитическая деятельность предпринимателя**

**Цель работы:**

1. обобщение и систематизация материала по теме 3.3;
2. формирование умений и навыков аналитической деятельности предпринимателя;
3. воспитание ответственности за результаты личного и коллективного труда.

**Выполнив работу, Вы будете:**

уметь:

- Уд 1;
- Уд 2;
- Уд 3;
- Уо 04.01.

**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:**

**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: <ul style="list-style-type: none"> <li>- срок окупаемости</li> <li>- рентабельность</li> <li>- объём производства</li> <li>- точка безубыточности</li> </ul>	
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	

**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:** отчет (выполненная работа).

**Критерии оценки**

Универсальная шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 – 100%	5	Отлично
80 – 89%	4	Хорошо
60 – 79%	3	Удовлетворительно
менее 60%	2	Неудовлетворительно

**Тема 4.1 Финансовая деятельность предпринимательства**

**Практическое занятие № 6**

**Оценка финансового состояния предпринимательства**

**Цель работы:**

1. обобщение и систематизация материала по теме «Финансовая деятельность предпринимательства»;
2. формирование умений и навыков оценивать финансовое состояние бизнеса;
3. воспитание ответственности за результаты личного и коллективного труда.

**Выполнив работу, Вы будете:**

*уметь:*

- Уд 1;
- Уд 2;
- Уд 3;
- Уо 04.01.

**Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

**Задание:**

1. Составьте план доходов и расходов и отчет о движении денежных средств.
2. Опишите виды рисков предприятия.
3. Выберите основные риски, с которыми столкнется ваше предприятие.
4. Наметьте пути уменьшения рисков вашего проекта

**Порядок выполнения работы:**

Данный раздел бизнес-плана позволяет определить потребность в средствах для ведения бизнеса. Финансовый план обычно представлен следующими документами:

1. Отчет о прибылях и убытках

2. План движения денежных средств
3. Балансовый отчет
4. График погашения кредитов
5. График уплаты налоговых и иных аналогичных платежей

### Задание. 1

Заполните Отчет о прибылях и убытках исходя из данных предыдущих заданий по нижеприведенной форме

Показатель	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1. Валовой объем продаж				
2. Себестоимость:				
Сырье и материалы				
Топливо и энергия на технологические цели				
Комплекующие изделия, полуфабрикаты, стоимость работ услуг приобретенных со стороны для производства				
Заработная плата персонала				
Дополнительная заработная плата персонала				
Страховые взносы				
Прочие расходы:				
- на рекламу				
- на оплату коммунальных услуг				
- услуги связи				
.....				
Итого себестоимость				
3. Валовая прибыль				
4. Налоги				
5. Финансовый результат				

### Задание 2.

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.	
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:

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

### Задание 3.

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

**Ход работы:**

1. Используя изученный теоретический материал, выполните задания.
2. Решите предложенные задачи.
3. Сделайте выводы по задачам.
4. Заполните таблицу.

**Форма представления результата:** выполненная работа.

**Критерии оценки**

Универсальная шкала оценки образовательных достижений

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 – 100%	5	Отлично
80 – 89%	4	Хорошо
60 – 79%	3	Удовлетворительно
менее 60%	2	Неудовлетворительно