

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Хоменко Елена Семеновна

ГБПОУ РС(Я) «Ленский Технологический техникум»

Должность: исполняющая обязанности заведующей филиалом, начальник отдела
учебно-производственной работы филиал «Пеледуйский»

Дата подписания: 17.03.2023 03:47:20

Уникальный программный ключ:

03c04d4933a2307f9c20d0107fe3c7a0c84980be

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
для практических занятий
по дисциплине
«Основы предпринимательской деятельности»
(общепрофессиональный цикл ПОО.4)

По профессии 09.01.03 Мастер по обработке цифровой информации

Методические указания для практических занятий по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» составлены в соответствии с рабочей программой. Содержание методических указаний для практических занятий соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Выполнение практических заданий должно способствовать более глубокому пониманию, усвоению и закреплению материала дисциплины, развитию логического мышления, аккуратности, умению делать выводы и правильно выполнять расчеты.

В методических указаниях даются исходные данные для организации практических занятий. Приведены практические задания, кейсы, деловые игры.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ЦЕЛЬ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ	6
2 ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ	8
Практическое занятие 1 «Предпринимательство и его место в современной экономике»	8
Практическое занятие 2 «Виды и формы предпринимательства»	10
Практическое занятие 3 «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. объединения предприятий»	12
Практическое занятие 4 «Предпринимательская среда»	14
Практическое занятие 5 «Значение малого предпринимательства в современных условиях»	16
Практическое занятие 6 «Конкуренция и способы выживания в конкурентной среде»	17
Практическое занятие 7 «Предпринимательская идея»	19
Практическое занятие 8 «Предпринимательские решения»	21
Практическое занятие 9 «Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности»	23
Практическое занятие 10 «Регистрация индивидуальных предпринимателей и юридических лиц»	24
Практическое занятие 11 «Предпринимательский риск»	26
Практическое занятие 12 «Основные источники финансирования предпринимательской деятельности»	31
Практическое занятие 13 «Коммерческая информация и способы ее защиты»	32
Практическое занятие 14 «Оценка эффективности предпринимательской деятельности»	33
Практическое занятие 15 «Планирование предпринимательской деятельности. разработка бизнес-плана»	36
Практическое занятие 16 «Культура и этика в предпринимательстве»	36
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	38
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ	39

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина ОП.08 «Основы предпринимательской деятельности» является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) в части освоения соответствующих общих и профессиональных компетенций:

- ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
- ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;
- ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;
- ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;
- ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
- ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;
- ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;
- ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.
- ПК 4.5. Принимать участие в составлении бизнес-плана;
- ПК 4.6. Анализировать финансово-хозяйственную деятельность, осуществлять анализ информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков;
- ПК 5.1. Организовывать налоговый учет.

Основной целью освоения дисциплины является освоение теоретических знаний, законодательных основ и практических умений в области организации и ведения предпринимательской деятельности в Российской Федерации.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- использовать необходимые нормативно-правовые документы;
- выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности;
- находить и оценивать новые рыночные возможности, принимать предпринимательские решения;
- составлять пакет документов, необходимых для регистрации индивидуального предпринимателя и юридических лиц;
- разрабатывать основные положения бизнес-плана;
- оценивать эффективность предпринимательской деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- историю развития предпринимательства в Российской Федерации;
- сущность, виды, цели, объекты и субъекты предпринимательской деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- внутреннюю и внешнюю среду предпринимательства;
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность в Российской Федерации;
- сущность и назначение бизнес-плана, требования к его структуре и содержанию;

- формы государственной поддержки субъектов малого предпринимательства;
- порядок регистрации индивидуального предпринимателя и юридических лиц;
- методы генерации новых предпринимательских идей;
- типы предпринимательских решений;
- сущность, виды, способы снижения предпринимательских рисков;
- понятия культуры и этики предпринимательства.

Методические указания для практических занятий по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» составлены в соответствии с рабочей программой по данной дисциплине.

Выполнение практических заданий должно способствовать более глубокому пониманию, усвоению и закреплению материала дисциплины, развитию логического мышления, аккуратности, умению делать выводы и правильно выполнять расчеты.

В методических указаниях даются исходные данные для организации практических занятий. Приведены практические задания, кейсы, деловые игры.

1 ЦЕЛЬ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Цели практических занятий

1. Закрепление теоретических знаний
2. Получение практических навыков применения полученных знаний

Порядок проведения практических занятий:

1. Инструктаж преподавателя: ознакомление обучающихся с ходом практического занятия, его содержанием, а также требованиям, предъявляемыми к обучающимся.
2. Повторение теоретических основ.
3. Проверка домашнего задания.
4. Выполнение практических заданий, разбор кейсов совместно с преподавателем.
5. Самостоятельная работа обучающихся по выполнению практических заданий в присутствии преподавателя, который следит за ходом выполнения работы, отвечает на возникшие вопросы. Для выполнения практических заданий используется: учебник, конспект лекций, раздаточный материал.
6. Проверка выполненного практического задания, разъяснение преподавателем допущенных обучающимся ошибок. По выполненной работе выставляется оценка.
7. Подведение итогов занятия, выставление оценки.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ОП.08 «Основы предпринимательской деятельности»

Наименование разделов и тем	Наименование практического занятия	Объем часов
Раздел 1 Содержание предпринимательской деятельности		6
Тема 1.1 Предпринимательство и его место в современной экономике	Предпринимательство и его место в современной экономике	2
Тема 1.3 Виды и формы предпринимательства	Виды и формы предпринимательства	2
Тема 1.4 Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	2
Раздел 2 Предпринимательство как основа развития рыночной экономики		6
Тема 2.1 Предпринимательская среда	Предпринимательская среда	2
Тема 2.2 Значение малого предпринимательства в современных условиях	Значение малого предпринимательства в современных условиях	2
Тема 2.3 Конкуренция и способы выживания в конкурентной среде	Конкуренция и способы выживания в конкурентной среде	2
Раздел 3 Организация и развитие собственного дела		24
Тема 3.1 Предпринимательская идея	Предпринимательская идея	2
Тема 3.2 Предпринимательские решения	Предпринимательские решения	2
Тема 3.3 Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности	Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности	2
Тема 3.4 Регистрация индивидуальных предпринимателей и юридических лиц	Регистрация индивидуальных предпринимателей и юридических лиц	2
Тема 3.5 Предпринимательский риск	Предпринимательский риск	2

Наименование разделов и тем	Наименование практического занятия	Объем часов
Тема 3.6 Основные источники финансирования предпринимательской деятельности	Основные источники финансирования предпринимательской деятельности	2
Тема 3.7 Коммерческая информация и способы ее защиты	Коммерческая информация и способы ее защиты	2
Тема 3.8 Оценка эффективности предпринимательской деятельности	Оценка эффективности предпринимательской деятельности	2
Тема 3.9 Планирование предпринимательской деятельности. Разработка бизнес-плана	Планирование предпринимательской деятельности. Разработка бизнес-плана	6
Тема 3.10 Культура и этика в предпринимательстве	Культура и этика в предпринимательстве	2

2 ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие 1 «Предпринимательство и его место в современной экономике»

Цель практического занятия: раскрыть содержание предпринимательской деятельности, указав особенности и специфику данного вида активности.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Обсуждение вопросов в формате круглого стола:

- Предпринимательство –сущность и мотивы развития.
- Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности в отличии от наемного труда.
 - Объясните, почему самой активной формой экономической деятельности человека является предпринимательство?
 - Общие черты и различия терминов «Предпринимательство» и «Бизнес».
 - Менеджер и предприниматель: принципиальные сходства и различия.
 - Роберт Кийосаки, американский предприниматель, в своей книге «Богатый папа, бедный папа» писал:«Одно из лучших определений предпринимателя было предложено Говардом Стивенсоном, профессором Гарвардского университета: «Предпринимательство – это наука управлять, суть которой мы можем сформулировать следующим образом: погоня за возможностями без оглядки на ресурсы, которые в данный момент находятся у нас под контролем».По моему мнению, это одно из наиболее блестящих определений того, что собой представляет предприниматель. Пусть это связка «голых костей»... но среди них спрятан бриллиант».Согласны ли вы с мнением Г. Х. Стивенсона? Что имел в виду Р.Т. Кийосаки под драгоценным камнем, спрятанным среди «голых костей»?

2. Выполнение практического задания в микрогруппах«Портрет современного российского предпринимателя».

Термин «предприниматель» часто употребляется как полный синоним слова «бизнесмен», то есть он рассматривается как та самая ключевая фигура, которая делает бизнес. Эти утверждения как истины в последней инстанции повторяет практически каждая из многочисленных книг, посвященных предпринимательству. При встрече с такими простыми формулировками легко может сложиться впечатление, что и сама суть предпринимательства, особенности человека-предпринимателя представлены с подобной же ясностью, и достаточно ознакомиться с ними, чтобы понять все те требования, которым должен отвечать человек, желающий справиться с этой ролью.

Подобных определений действительно много, они часто повторяют друг друга, так что для начала ознакомимся с относительно небольшой выборкой требуемых предпринимателю свойств. В этот список входят (для простоты перечисляем в алфавитном порядке): адаптивность, активность, вера, воля, воображение, гибкость, деловитость, жизнелюбие, изобретательность, индивидуализм, инициативность, интуиция, контроль, находчивость, новаторство, образованность, оборотистость, оптимизм, ответственность, поиск новых решений, практичность, предприимчивость, самокритичность, свобода распоряжения средствами, склонность к риску, смелость, способность развиваться, умение контактировать с людьми, умение планировать.

Это яркий пример того результата, который всякий раз получается при попытке описания той или иной роли через требуемую систему черт. Читатель легко может применить этот набор свойств к себе и оценить, в какой мере он пригоден к роли предпринимателя. Конечно, стоит учесть, что практически ни один человек не может одновременно обладать всеми этими качествами. Все эти характеристики, в жизни, достаточно редко сочетающиеся в одном индивиде, в совокупности есть не что иное, как описание свойств роли героя практически в любой культуре и в любом виде деятельности. Но в столь большом списке качеств можно выделить наиболее весомые, приоритетные. Они-то, как показывает практика, и влияют на судьбу человека, определяя его жизненный путь, как путь настоящего предпринимателя.

Вот основные, на мой взгляд, качества предпринимателя:

- желание идти на риск («разумный»)
- готовность к любым изменениям на рынке
- склонность к инновациям (нововведениям)

Существует также модель предпринимательского типа (Г. Минцберг, статья по деловой стратегии, 1984 г.). В ней говорится, что одна из главных задач будущего предпринимателя – сформулировать стратегию, создать определенный сценарий своих действий, в соответствии с которым его бизнес должен развиваться в будущем¹.

Контрольные вопросы:

- Раскройте понятие «предпринимательство» как явление и процесс.
- Назовите основные признаки предпринимательской деятельности.
- Приведите примеры коммерческих и некоммерческих целей предпринимательской деятельности.
- Назовите основные принципы и условия функционирования предпринимательства.
- Раскройте понятия субъекта и объекта предпринимательской деятельности.

¹Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lib.vvsu.ru/books/psych_bis/default.asp, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

Практическое занятие 2 «Виды и формы предпринимательства»

Цели практического занятия: раскрыть виды предпринимательской деятельности и дать им характеристику.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Выполнение практических заданий

Задание 1 «Признаки интуитивного и рационального бизнеса».

Прочитайте признаки интуитивного и рационального бизнеса и объясните, в чем состоит их различие.

Признаки интуитивного бизнеса	Признаки рационального бизнеса
Преимущественно экстенсивный характер развития	Преимущественно интенсивный характер развития
В основе принятия решений лежат активный поиск и создание новых правил и процедур ведения бизнеса	В основе принятия решений лежат стандартные и в основном формальные правила и процедуры
Неустойчивая внутренняя и внешняя среда предпринимательства	Устойчивая внешняя и внутренняя среда предпринимательства
Неустойчивые взаимоотношения между партнерами, основанные на личных связях	Устойчивые взаимоотношения между партнерами, основанные на возмездной основе

Для каких видов предпринимательской деятельности в большей степени характерны эти признаки? Свой ответ обоснуйте.

Задание 2 «Сильные и слабые стороны производственного и коммерческого предпринимательства».

Охарактеризуйте сильные и слабые стороны производственного и коммерческого предпринимательства. Ориентиром могут служить положения:

- Имеет наибольшее общественное значение.
- Пользуется значительной государственной поддержкой.
- Зависимость от уровня развития рыночной инфраструктуры.
- Уровень рентабельности и риска.
- Быстрота создания, величина первоначального капитала.
- Относительная простота самих операций.
- Зависимость от уровня производства.
- Формирование основы современной рыночной экономики.

Задание 3 «Функции коммерческого предпринимательства».

Поле деятельности коммерческого предпринимательства являются операции по купле-продаже товаров. Здесь предприниматель выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц. Примерами могут служить разнообразные оптовые и розничные базы, магазины и т.д. Коммерческое предпринимательство выполняет следующие функции:

- распределение предметов потребления в пространстве,
- компенсация различий в объемах производства и потребления,
- ориентация на требования потребителей к качеству продукции,
- принятие риска,
- формирование товарного ассортимента,
- освоение рынка и стимулирование сбыта,
- предоставление различного рода сервисных услуг.

Объясните значение каждой из этих функций и продолжите список.

Объясните, как проявляется реализация этих функций при осуществлении следующих видов розничной торговли:

Признак	Виды розничной торговли
По виду передачи товара	Стационарная (магазинная)
	Посылочная
	Передвижная
По степени специализации номенклатуры	Торговля смешанным ассортиментом
	Специализированная
	Специальная

Укажите, какие преимущества и недостатки имеет каждый из представленных в таблице видов торговли.

Задание 4 «Концепции предпринимательства».

Любой вид бизнеса можно классифицировать по трем концепциям, каждая из которых представляет собой определенное противоречие данному понятию, его полезности обществу и предпринимателю.

В основе критической концепции бизнеса лежит ряд положений:

- Критическая концепция бизнеса относит рассматриваемое явление применительно к рыночной экономике.
- Критическая концепция бизнеса определяет данное явление как одну из многих разновидностей человеческой деятельности.

Критерием разграничения бизнеса и небизнеса выступает извлечение прибыли и связанные с этим корыстные мотивы в действиях людей. Бизнес направлен исключительно на получение прибыли, а небизнес, как правило, на извлечение прибыли не нацелен. В процессе деятельности людей в сфере небизнеса прибыль иногда может возникать, но она направлена не в корыстных целях, а для развития различных видов деятельности на благо общества.

Полной противоположностью критической концепции является позитивная концепция бизнеса. Ее суть состоит в том, что бизнес понимается и оценивается как общественно-полезная деятельность людей, осуществляемая в порядке личной инициативы, целью которой является производство товаров и услуг для других людей.

Обе рассмотренные концепции бизнеса являются двумя крайними позициями в оценке бизнеса как объективного явления. Преодоление

указанных крайностей происходит лишь в рамках третьей из названных выше концепций, а именно – прагматической концепции бизнеса.

Указанное явление оказывается, с одной стороны, необходимым, а с другой стороны, – выгодным людям, которые воспринимаются в обществе в качестве бизнесменов, стремящихся удовлетворить свои корыстные интересы и другим членам общества, которые благодаря бизнесу получают возможность постоянно насыщать свои потребности при помощи созданных товаров и оказанных услуг².

Охарактеризуйте три концепции бизнеса, опираясь на следующую таблицу. По какой концепции развивается современный российский бизнес?

	Позитивная	Критическая	Прагматическая
Цель			
Образ предпринимателя			
Осуществляется в интересах			

Контрольные вопросы:

- По каким признакам можно классифицировать предпринимательскую деятельность?
- В чем заключается сущность производственного, коммерческого и финансово-кредитного предпринимательства?
- Что является сферой деятельности предпринимательства в сфере услуг? Каковы его сильные и слабые стороны?
- Дайте характеристику консалтинга и инжиниринга.

Практическое занятие 3 «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. объединения предприятий»

Цели практического занятия: рассмотреть и проанализировать организационно-правовые формы юридических лиц, виды их объединений.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Выполнение ситуационных заданий:

Задание 1. Полномочия на ведение дел полного товарищества «Коробкин и компания» предоставлены одному из его участников, Игорю Федорову. На протяжении последних двух месяцев у Федорова наблюдаются серьезные проблемы с алкогольной зависимостью. Могут ли быть прекращены его полномочия?

²Концепции бизнеса. Субъекты бизнеса Критическая и позитивная концепции бизнеса. Две крайности в оценке бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://market-pages.ru/bussines/1.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

Задание 2. Государственная регистрация полного товарищества «Коробкин и компания» намечена на 30 сентября. 15 августа один из его участников, Игорь Федоров, внес 30% своего вклада в складочный капитал товарищества (300 тыс. руб.), и уже на следующий день решил реализовать давнюю мечту – провести двухмесячный отпуск вместе с женой и детьми на экзотическом острове. Нарушил ли участник свои обязанности в соответствии с российским законодательством? Если да, то каковы последствия такого нарушения?

Задание 3. Игорь Федоров, один из участников полного товарищества «Коробкин и компания», заинтересовался текущей деятельностью товарищества, вследствие чего запросил соответствующую информацию. На свою просьбу он получил отказ, причина которого заключалась в отсутствии у Федорова полномочий на ведение дел товарищества. Правомерен ли такой отказ? Свой ответ обоснуйте, ссылаясь на российское законодательство.

Задание 4. Игорю Федорову – участнику, выбывшему из полного товарищества «Коробкин и компания», была произведена выплата его доли в складочном капитале следующим образом: 80% – денежными средствами, 20% – имуществом (по соглашению Федорова с остающимися участниками). Насколько правомерны такие действия?

Задание 5. Игорь Федоров – участник полного товарищества «Коробкин и компания» предложил АО «Строй-Юг» заключить выгодный договор. В подтверждение своих полномочий на подписание договора Федоров представил:

- нотариально заверенную копию учредительного договора полного товарищества, из которого следует, что Федоров, наряду с Коробкиным, является его участником, и, что ведение дел товарищества поручено Коробкину;

- доверенность на право заключения договора, выданную Федорову АО «Строй-Юг»;

- собственноручное письмо Коробкина, из которого видно, что он не возражает против заключения договора;

- визитную карточку, в которой указаны домашний адрес и телефон Федорова.

Подтверждают ли указанные документы полномочия Федорова? Какие документы необходимы для подтверждения его полномочий?

Задание 6. Число участников ООО «Свободная жизнь» в отчетном году превысило пятьдесят человек. Чтобы не ликвидировать общество в судебном порядке и не уменьшать число его участников до указанного предела, было принято решение в течение текущего года преобразовать его в полное товарищество, так как в соответствии с законодательством общее число

участников такой организационно-правовой формы не может превышать ста человек. Все ли положения, представленные в данной ситуации, не противоречат российскому законодательству?

Задание 7. Сергей Самойлов – участник ООО «Дивный сад» решил выйти из общества, объяснив свое действие желанием самостоятельно заняться коммерческой предпринимательской деятельностью. Другие участники общества не поддержали решение Самойлова. Вправе ли Самойлов выйти из общества? Следует ли ему подавать соответствующее заявление (о выходе из общества)?

2. Выполнение тестового задания.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих организаций.
2. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы организации?
3. Дайте характеристику следующим типам организационно-коммерческих форм объединений: картель, концерн, консорциум, холдинг, финансово-промышленная группа.

Практическое занятие 4«Предпринимательская среда»

Цели практического занятия: раскрыть понятие предпринимательской среды и определить ее составляющие.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Выполнение кейса:

Организационная среда представляет собой элементы и факторы, окружающие любую предпринимательскую структуру, и влияющие на ряд процессов, происходящих в ней.

Клиенты выступают одним из факторов делового окружения. Это физические лица, организации, являющиеся покупателями или потребителями продукта предпринимателя. В сфере управления продажами должны учитываться две принципиально различные концепции:

- желания и потребности клиентов не осознаны и задача управления продажами состоит в их изучении и удовлетворении. П. Друкер считает, что единственная подлинная цель бизнеса – создавать потребителя, который является основой функционирования и развития компании;
- клиент знает, что ему нужно, он диктует свои условия, платит свои деньги и вправе требовать точного исполнения заказа. Г. Минцберг полагает,

что организациям следует обучаться и накапливать опыт, чтобы лучше понимать потребителей и как можно более точно удовлетворять их потребности и желания.

На рынке побеждает тот, кто в максимальной мере может развить клиентоориентированность. Изучение клиентов позволяет лучше узнать то, какой продукт в большей степени принимается ими, на какой объем продаж следует рассчитывать, насколько можно расширить круг потенциальных клиентов, что ожидает продукт в будущем и т.п. Профиль клиента, как правило, создается по таким характеристикам, чтобы можно было понять, почему покупается товар, как данный товар оценивается клиентом.

Изучая клиентов, компания также уясняет для себя, насколько сильны ее позиции по отношению к клиенту в процессе торга. Например, если клиент имеет ограниченную возможность в выборе продавца нужного ему товара, то его сила торговаться существенно ослаблена, следовательно, вероятность успешной сделки достаточно высока. В другом случае продавец должен искать замену клиенту другим, который бы имел меньше возможностей в выборе товара.

Ответьте на вопросы:

- Охарактеризуйте роль предпринимательской среды в деятельности любого конкретного предприятия г. Великие Луки, опираясь на следующую модель:



- Приведите примеры, в чем проявляется переменчивость ситуационных факторов внутренней среды предпринимательской организации.

- В чем состоят особенности формирования предпринимательской среды в г. Великие Луки?
- В чем состоит специфика элемента делового окружения – покупателя?
- Какая из представленных двух концепций вам ближе? Свой ответ обоснуйте.
- Зачем следует проводить анализ целевой аудитории, понимать ее ожидания?
- Как вы объясните фразу «отца» маркетинга Филиппа Котлера: «Что покупает человек, когда покупает дрель? Он покупает дырки, которые может сделать этой дрелью»?
- Какие характеристики должен включать портрет (профиль) целевого потребителя?
- Составьте портрет потенциального покупателя для предпринимателя (из вопроса 1).

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под предпринимательской средой?
2. Покажите различие между макросредой, микросредой и медиасредой. Перечислите важнейшие группы факторов внешней среды.
3. Из каких элементов состоит внутренняя предпринимательская среда?

Практическое занятие 5 «Значение малого предпринимательства в современных условиях»

Цели практического занятия: раскрыть сущность малого предпринимательства и его значение в современных условиях, рассмотреть правовое положение субъектов малого предпринимательства, особенности и тенденции его развития в России.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Обсуждение вопросов в формате круглого стола:

1. Современное состояние, проблемы развития малого предпринимательства в России.
2. Актуальные и перспективные идеи для малого бизнеса в России, странах ЕС, США.
3. Конкурентные преимущества малого предпринимательства.
4. Перспективы развития малого предпринимательства в г. Великие Луки и Псковской области.
5. Использование интернета и социальных медиа для развития малого бизнеса в сегменте B2C.

6. Для российских предпринимателей ужесточение конкуренции продолжает оставаться одной из главных проблем бизнеса, говорится в докладе «Опоры России» о состоянии конкуренции в России на основании проведенного организацией в феврале 2017 года опроса 1,5 тыс. малых и средних предприятий. Ранее было определено, что предпринимательской деятельности в России мешают три ключевые проблемы: снижение спроса, недостаток квалифицированных кадров, рост цен и тарифов. На основе этих и других исследований постройте «дерево проблем» российского малого предпринимательства по образцу, представленному ниже:



Контрольные вопросы:

1. В чем заключается сущность малого предпринимательства и какова его роль в России?
2. Назовите критерии отнесения субъектов рыночной экономики к субъектам малого предпринимательства.
3. Перечислите основные преимущества и недостатки малого предпринимательства.
4. По каким направлениям осуществляется государственная поддержка субъектов малого предпринимательства?

Практическое занятие 6 «Конкуренция и способы выживания в конкурентной среде»

Цели практического занятия: рассмотреть сущность конкуренции, ее основные формы и научиться определять показатели конкурентоспособности товара (предприятия).

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Выполнение практических заданий:

Задание 1 «Интегральные показатели конкурентоспособности компаний».

Эксперты оценили параметры хозяйственной деятельности трех компаний, указав их значимость по 10-балльной шкале. Исходя из имеющихся данных, определите интегральные показатели конкурентоспособности

компаний, рассчитайте уровень конкурентоспособности компаний относительно лидера рынка, занимающего наибольшую его долю.

Параметры хозяйственной деятельности	Значимость данного показателя	Вымпел-Коммуникации	Интерсвязь	Мастертел
Рыночная доля компании	7	42,86%	10%	22,86%
Рост объемов услуг	5	3%	5%	6%
Рентабельность	10	15%	12%	15%
Качество услуг	10	95%	97%	95%

Задание 2 «Многоугольник конкурентоспособности» (для выполнения в микрогруппах).

Конкурентоспособность предприятия или продукта – это свойство, обеспечивающее стабильность и успешность бизнеса в рыночных условиях, его способность превзойти конкурентов и удержать постоянных потребителей. К оценке конкурентоспособности прибегают как непосредственно сами производители товаров и услуг, так и государство, инвесторы и другие субъекты. При этом анализу подвергаются различные факторы: от характеристик качества выпускаемой продукции до ценовой политики и применяемых рекламных технологий. К категории наиболее удобных способов оценки эксперты относят многоугольник конкурентоспособности, который дает возможность сравнить и визуально представить широкий спектр ключевых свойств продукта. Выберите хорошо известные вам объекты (хозяйствующие субъекты, товары, услуги и т.п.), ключевые свойства которых вам хорошо известны, и постройте для них многоугольник конкурентоспособности. Так, доля предприятия таковыми могут быть: ассортимент продукции и ее стоимость; уровень знания бренда целевыми аудиториями; уникальность торгового предложения и т.д.

2. Проведение коллоквиума.

Контрольные вопросы:

1. Дайте понятие конкуренции, назовите основные ее виды.
2. В чем состоит отличие ценовой конкуренции от неценовой?
3. Перечислите факторы, влияющие на конкуренцию.
4. Назовите разновидности несовершенной конкуренции.
5. В чем заключается антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности?
6. Какие известны недобросовестные методы конкуренции? Рационально ли их использование в расчете на долгосрочную перспективу деятельности? Почему?
7. Каковы основные критерии конкурентоспособности товаров?
8. Приведите случаи функциональной, видовой и предметной конкуренции.

9. Дайте определение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Какие показатели характеризуют конкурентоспособность бизнеса и какие факторы влияют на нее?

Практическое занятие 7 «Предпринимательская идея»

Цели практического занятия: определить значение предпринимательской идеи в становлении и развитии субъектов предпринимательства.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Обсуждение вопросов в формате круглого стола:

- Сравнительная характеристика общеизвестных методов генерирования предпринимательских идей.
- Инновационные предпринимательские идеи: проблемы поиска, обоснования и реализации.
- Должен ли предприниматель обладать экономическим мышлением?
- Правила, обеспечивающие эффективное достижения поставленной цели (идеи) по М. Смоллу.
- Согласны ли вы со следующим утверждением: «Новая предпринимательская идея – дешевый ресурс и большой дефицит»?

2. Выполнение кейса «Где взять свою бизнес-идею?»:

5 собственников успешного малого бизнеса ответили на вопрос, что подтолкнуло их к созданию собственного дела.

Джонатан Уоррен, директор интернет-магазина по продаже кроватей «Время Для Сна»: «Я черпал вдохновение из других интернет-магазинов: в 2006 году я заметил, что люди все чаще стали покупать книги и компакт-диски в Интернете, и предположил, что со временем они станут также заказывать и большие предметы, например, кровати. Я всегда хотел работать на себя, поэтому после более глубокого анализа данной возможности решил – или сейчас или никогда.

Мой пятилетний опыт работы у производителя кроватей, знание рынка и возможности закупки кроватей непосредственно у зарубежных поставщиков позволили мне начать зарабатывать. Я считаю, что залогом успеха интернет-магазина является соответствие товаров последним тенденциям, выгодные цены, а также эффективный и быстрый сервис. Именно сочетание этих параметров позволило моему бизнесу неуклонно расти, несмотря на рецессию».

Саймон Хилл, управляющий директор компании по управлению идеями Wazoku: «С самого начала своей деятельности я хотел реализовать бизнес-

идею, которая в первую очередь была бы интересна мне. Проанализировав круг моих интересов, я пришел к выводу, что это должен быть B2B проект.

На данный момент платформа Wazoku представляет собой инструмент управления идеями и инновациями, который помогает бизнесу любого размера получать лучшие идеи от своих сотрудников, партнеров и клиентов. Механизмы Wazoku позволяют захватывать, создавать, оценивать, приоритизировать и затем выбирать идеи. Эта отрасль оказалась настолько интересной и хорошо мне знакомой, что на первых порах я мог делать все сам. Оглядываясь назад, я могу сказать, что самым ответственным и эффективным шагом в подготовке проекта стало бизнес-планирование. Даже понимая уникальность идеи, мы несколько месяцев изучали рынок, планировали деятельность, потом снова и снова переписывали наш бизнес-план до того, как сделать первые практические шаги в реализации. Я бы сказал, что все то планирование было действительно необходимым, и вы должны очень критично относиться к своим прогнозам».

Маркус Симпсон, генеральный директор агентства «Ожидание на Дому», предоставляющего услуги ожидания дома вместо заказчика: «Неудача при реализации моей первой бизнес-идеи подтолкнула меня к поиску новых возможностей. Решающую роль в этом процессе сыграла телепрограмма, в которой предлагались различные способы дополнительного заработка. Один из вариантов заработка состоял в проведении определенного времени дома у людей, которые уходят в отпуск или уезжают на выходные.

В то время я не работал, и несколько дней спустя моя мама попросила, чтобы я дождался водопроводчика. Это заставило меня задуматься: а что в такой ситуации делать людям, которые должны идти на работу? Как они решают вопрос ожидания сантехника, доставки товаров или инженеров, и чем они жертвуют? И я решил, что вместо того, чтобы сидеть у кого-то дома, во время их отсутствия, я открою собственную компанию, позволяющую решить проблему людей, которые не имеют возможности ожидать дома доставки товаров или прихода сантехника».

Джефф Линн, соучредитель и генеральный директор краудфандинг платформы для стартапов Seedrs: «Сколько я себя помню, я был вдохновлен Чарли Меррилом из Merrill Lynch, который открыл огромные преимущества возможности делиться своей собственностью с массами. Я увидел те же революционные возможности в открытии доступа к инвестированию в стартапы для гораздо более широкой аудитории, чем просто очень богатые люди. Своего партнера Карлоса Силву я встретил, когда мы учились по программе MBA. Мы быстро поняли, что его гениальные технологические способности могли бы сбалансировать мои амбиции. Остальное уже история. Спустя несколько лет, мы построили очень успешный стартап, который помогает другим предпринимателям получить финансирование».

Энтони Лау основатель компании Cyclehoop Ltd, которая разрабатывает парковки для велосипедов: «На создание Cyclehoop меня подтолкнула пропажа моего велосипеда. Сегодня парковки Cyclehoop можно установить на

указатели, фонарные столбы, столбики и перила в течение нескольких минут без необходимости бетонирования. Конструкция одержала победу на конкурсе «Изобретения для велосипедов» и была принята более чем 30 местными органами власти в Великобритании и за рубежом. Пять лет спустя, CyclehoopLtd разработали более 15 видов парковок для велосипедов, которые продаются по всему миру».

Ответьте на вопрос:

1. Чья бизнес-идея вам показалась наиболее интересной и необычной? Свой ответ обоснуйте.
2. С помощью метода мозгового штурма предложите актуальные для реализации идеи в г. Великие Луки.

Контрольные вопросы:

1. Что такое предпринимательская идея? Какие требования предъявляются к предпринимательским идеям?
2. Опишите последовательность действий при подготовке, обосновании и осуществлении предпринимательской идеи.
3. Перечислите критерии отбора накопленных предпринимательских идей. Какие критерии выделяют С. Грядов, П. Подгорбунский?

Практическое занятие 8 «Предпринимательские решения»

Цели практического занятия: рассмотреть технологию принятия предпринимательских решений по выбору оптимальной бизнес-идеи.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Проведение деловой игры «Выбор предпринимательской идеи».

Цель деловой игры – базирясь на теоретических и практических знаниях и навыках, научиться определять перспективный вид бизнеса, анализировать собственные качества, способствующие или мешающие его организации.

Форма проведения деловой игры: для участия в деловой игре учебная группа делится на 2-3 подгруппы по 5-6 человек в каждой. Кроме этого, выделяет команда экспертов в лице преподавателя, старосты и заместителя старосты. Деловая игра рассчитана на 2 аудиторных часа.

Содержание деловой игры: Вначале обучающиеся проходят тест «Каким заняться бизнесом?» (бланки раздаются преподавателем), который предназначен для помощи в выборе конкретного направления бизнеса, которым можно заняться. Тест основан на сравнениях пар конкретных видов предпринимательской деятельности, например, грузовые автоперевозки или сельскохозяйственное производство. В отличие от других подобных тестов здесь требуется конкретно и в важных деталях представить то, чем предстоит

заниматься в данном направлении деятельности. Поэтому выполнение теста требует не только времени, но и серьезной умственной нагрузки.

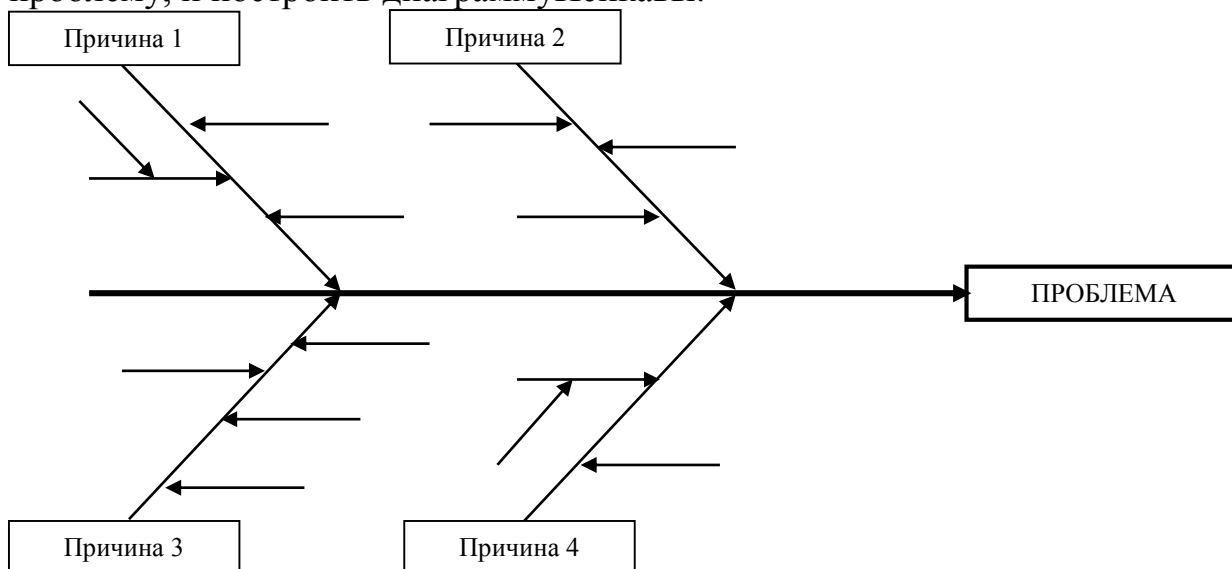
В процессе тестирования постепенно исключаются менее желательные виды деятельности, сужая тем самым круг до наиболее предпочтительных видов бизнеса. Из оставшихся 5-10 идей обучающиеся выбирают ту, которая интересует их в настоящий момент времени.

Затем по выбранную идею представляют более развернуто с помощью проведения SWOT-анализа, в котором выделяются слабые и сильные стороны, угрозы и возможности.

Сильные стороны (или преимущества) описывают положительные признаки, которыми вы обладаете для реализации идеи	Слабые стороны (внутренние, негативные факторы), которые помещают бизнес в неблагоприятные условия.
Возможности (внешние, положительные факторы), которые представляют причины для процветания бизнеса.	Угрозы (внешние, негативные факторы), на которые нельзя повлиять, но их необходимо учитывать и предотвращать.

После этого перед обучающимися стоит задача доказать актуальность бизнеса в современных условиях (определить географический регион сбыта, потенциальных покупателей и т.п.). провести анализ предпринимательской среды.

На следующем этапе группа обучающихся рассматривают текущую проблему, привязанную к бизнес-идеи и стоящую перед ними (как начинающими предпринимателями) в реализации идеи. Обучающиеся должны выявить и сгруппировать условия и факторы, влияющие на данную проблему, и построить диаграмму Исикавы.



Общие правила построения:

1) Изучаемая проблема записывается с правой стороны в середине чистого листа бумаги и заключается в рамку, к которой слева подходит основная горизонтальная стрелка – «хребет».

2) Наносятся главные причины (причины уровня 1), влияющие на проблему, – «большие кости». Они заключаются в рамки и соединяются наклонными стрелками с «хребтом».

3) Далее наносятся вторичные причины (причины уровня 2), которые влияют на главные причины («большие кости»), а те, в свою очередь, являются следствием вторичных причин. Вторичные причины записываются и располагаются в виде «средних костей», примыкающих к «большим».

4) Причины уровня 3, которые влияют на причины уровня 2, располагаются в виде «мелких костей», примыкающих к «средним» и т.д. Если на диаграмме приведены не все причины, то одна стрелка оставляется пустой.

На основе проведенного анализа группа принимает решение о целесообразности реализации идеи.

По завершении всех этапов обучающиеся представляют устный отчет.

В задачи команды экспертов входит оценка, насколько грамотно и обоснованно подгруппы (начинающие предприниматели) действуют для достижения обозначенных целей.

В конце деловой игры преподаватель делает выводы и подводит итоги, выставляет оценку.

Контрольные вопросы:

1. Какова сущность предпринимательского решения и в чем заключается его роль? Какой круг вопросов должен рассмотреть предприниматель при принятии решения?

2. Каковы основные виды предпринимательских решений?

3. Опишите организационно-технологическую схему подготовки и принятия управленческих решений в малых предпринимательских структурах.

Практическое занятие 9 «Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности»

Цели практического занятия: рассмотреть характеристики налогов и налоговых режимов, которые обязан платить предприниматель в связи с осуществлением предпринимательской деятельностью и научиться определять лучший в текущей ситуации налоговый режим.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Проведение устного опроса:

1. В чем заключаются особенности налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности в России?

2. Какие налоги обязан платить предприниматель, находясь на общем налоговом режиме? Дайте краткую им характеристику и объясните порядок налоговой базы и суммы налога.

3. Какие факторы могут повлиять на выбор предпринимателями той или иной системы налогообложения?

4. Проведите сравнительную характеристику специальных налоговых режимов. Для каких видов предпринимательства в большей степени предназначен тот или иной специальный налоговый режим?

5. Может ли индивидуальный предприниматель применять одновременно несколько специальных режимов по различным видам деятельности?

6. Опишите порядок перехода с одного налогового режима на другой.

7. Назовите права и обязанности налогоплательщиков-предпринимателей.

8. Выберите в качестве объекта исследования любого предпринимателя (индивидуального предпринимателя или юридическое лицо); определите, какую систему налогообложения он использует, какие трудности в уплате налогов у него наблюдались, насколько хорошо подходит данный налоговый режим этому типу деятельности.

Практическое занятие 10 «Регистрация индивидуальных предпринимателей и юридических лиц»

Цели практического занятия: дать общую характеристику этапа государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Проведение деловой игры «Организация предпринимательской деятельности и регистрация юридического лица»

Цель деловой игры – базируясь на многообразии организационно-правовых форм, обучающимся необходимо выбрать тот бизнес (выбор партнеров, клиентов, посредников), который наиболее перспективен, а также обосновать порядок создания новой организации и государственной регистрации по требованиям действующего законодательства.

Форма проведения деловой игры: для участия в деловой игре учебная группа делится на 2-3 подгруппы по 5-6 человек в каждой. Кроме этого, выделяет команда экспертов в лице преподавателя, старосты и заместителя старосты. Деловая игра рассчитана на 3 часа – 2 аудиторных часа и 1 внеаудиторный час (в рамках самостоятельной работы обучающихся).

Содержание деловой игры

В рамках первого этапа деловой игры перед обучающимися поставлены следующие задачи:

- сформулировать цель, предпринимательскую идею бизнеса;
- показать наличие инновационного момента;
- обосновать экономическую сущность предпринимательской деятельности;

- предложить товар, пользующийся высоким уровнем конкурентоспособности;
- определить тип и выбор поставщиков, посредников, покупателей;
- предусмотреть технику деловых переговоров;
- обосновать предпосылки для успешного предпринимательского старта;
- провести SWOT-анализ деятельности предприятия;
- представить «визитную карточку» предприятия.

Каждая подгруппа должна составить учредительные документы, выбрав одну из организационно-правовых форм (полное или командитное товарищество; общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество или др.), при этом выбор одной и той же формы разными подгруппами допускается.

Каждая подгруппа должна представить «визитную карточку» своего бизнеса, в которую необходимо включить:

- общую характеристику бизнеса (цель, предпринимательская идея, экономическая сущность предпринимательской деятельности);
- особенности рынка, профиль потребителя (предпринимательская среда);
- отдельные положения SWOT-анализа, включая угрозы со стороны внешней среды, основных конкурентов, преимущества и недостатки по сравнению с ними;
- сравнительные преимущества и недостатки выбранной организационно-правовой формы;
- способ принятия решений (на коллективной основе или когда предприниматель берет на себя функцию единоличного принятия решений).

В рамках второго этапа деловой игры перед обучающими поставлены следующие задачи:

- составить договор о создании и деятельности предприятия, протокол №1, заявление учредителя;
- показать порядок государственной регистрации предприятия (этапы, необходимые документы, инстанции);
- обосновать возможные бюрократические проволочки, связанные с оформлением документов.

В задачи команды экспертов входит оценка, насколько грамотно и обоснованно подгруппы (начинающие предприниматели) действуют для достижения обозначенных целей.

Взавершение деловой игры преподаватель делает выводы и подводит итоги, выставляет оценку.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоят отличия государственной регистрации юридических лиц от индивидуальных предприятий?

2. Каковы особенности государственной регистрации юридического лица, создаваемого путем реорганизации?

3. Какова структура ОГРНИП? В чем состоит отличие от структуры ОГРН?

Практическое занятие 11 «Предпринимательский риск»

Цели практического занятия: рассмотреть сущность и значение риска в предпринимательской деятельности.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Выполнение кейсов:

Кейс 1 «Определение последствий риска структуры активов по степени их ликвидности».

По данным бухгалтерской отчетности организации проведите анализ и сделайте вывод о последствиях риска структуры активов по степени их ликвидности.

	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
АКТИВ			
Раздел I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	2382	2389
Основные средства	120	46642	46588
Незавершенное строительство	130	4491	4619
Долгосрочные финансовые вложения	140	0	0
Прочие внеоборотные активы	150	0	0
Итого по разделу I	190	53515	53596
Раздел II. Оборотные активы			
Запасы	210	2532	4774
НДС по приобретенным ценностям	220	396	691
Дебиторская задолженность (платежи – менее 12 мес.)	240	27407	6199
Краткосрочные финансовые вложения	250	0	21797
Денежные средства	260	1132	273
Прочие оборотные активы	270	6	3
Итого по разделу II	290	31473	33737
БАЛАНС стр. (190 + 290)	300	84988	87333
ПАССИВ			
Раздел III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	648	648
Добавочный капитал	420	50883	50833
Резервный капитал	430	0	0
Фонд социальной сферы	440	0	0
Целевое финансирование и поступления	450	0	0
Нераспределенная прибыль прошлых лет	460	1448	491

	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
Непокрытый убыток прошлых лет	465	0	0
Нераспределенная прибыль отчетного года	470	0	1233
Непокрытый убыток отчетного года	475	0	0
Итого по разделу III	490	52979	53205
Раздел IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	520	0	0
Итого по разделу IV	590	0	0
Раздел V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	28450	26719
Кредиторская задолженность	620	3559	7409
Задолженность участникам по выплате доходов	630	0	0
Доходы будущих периодов	640	0	0
Резервы предстоящих периодов	650	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	660	0	0
Итого по разделу V	690	32009	34128
БАЛАНС стр. (490 + 590 + 690)	700	84988	87333

Заполните следующую таблицу путем уплотнения отдельных статей исходного баланса и дополнения его показателя вертикального и горизонтального анализа. Проанализируйте структуру активов.

Группа пассивов	Коды строк	Абсолютные величины			Относительные величины		
		На начало года	На конец года	Изменение	На начало года	На конец года	Изменение
A1	250+260						
A2	240						
A3	210+220+230+270						
A4	190						
Итого раздела	290						
Баланс	300						

Сравните структуру активов с рекомендованной и сделайте выводы.

Группа активов	Структура оборотных активов, %		
	рекомендуемая	фактическая	
		на начало года	на конец года
A1	6,6		
A2	26,7		
A3	66,7		

Кейс²³.Инна Краюшкина почти всю свою сознательную жизнь работала в фарм-бизнесе, так как по образованию она фармацевт.

Однажды японцам понадобилась консультация по фармрынку в России. В июле 2009 года супруги Краюшкины приняли первую делегацию – японское подразделение инвестиционного банка HSBC. Япония заинтересовала их как страна. Они начали узнавать про Японию, общаться с японоведами, читать книги, интернет, начали вникать, понимать особенности бизнеса.

В этом же 2009 году супруги создали холдинг «Торговый путь Инари» (Инари – синтоистская богиня плодородия и торговли). Муж стал управляющим партнером и генеральным директором холдинга, а Инна – коммерческим директором и главой компании. В компании работало ещё два человека: финансовый директор, он стоял у истоков создания российской биржи, и директор по логистике, который с 80-х годов занимается перевозками. Впоследствии возник ещё пятый учредитель, который курирует фармацевтический департамент.

Миссия «Инари» – всесторонне содействовать развитию бизнес-диалога между Россией и Японией, всячески способствовать улучшению добрососедских отношений и взаимопонимания между народами, в полной мере использовать совместные знания РФ (СНГ) и Японии, инновационный потенциал в контексте модернизации российской экономики между российскими бизнес-структурами и представителями деловых кругов Японии для повышения качества жизни и благосостояния обоих народов.

Бюджет на запуск проекта «Торговый путь Инари» составил 2 млн. рублей. Учредители вкладывали в создание компании собственные деньги и занимали у знакомых.

Начало работы с Японией было не таким гладким. Во-первых, постоянные проволочки на российско-японской таможне – привычное дело, из-за чего часть продукции может попросту испортиться. Японцы и по сей день удивляются терпению российских бизнесменов при импорте товаров. Во-вторых, постоянные изменения в системе сертификации продукции, особенно косметической, что приводит к задержкам в отгрузке товара и срыву графиков поставок из-за необходимости получения очередного сертификата качества.

Инна так вспоминает о первых поставках товара из Японии: «Нам было очень сложно понять, что цены у них выставляются не за штуку, а за коробку. Они не взвешивают фрукты и овощи: есть условная коробка с условным количеством фруктов/овощей, вес которой может немного варьироваться. Так они и грузят... Когда мы подписывали один из первых договоров, мы пытались обговорить допустимый процент брака. Полгода писали им: «Нам нужен брак не больше 2%». Еле-еле утвердили этот пункт, и потом вместе с товаром отдельно пришли и 2% брака, чуть ли не с бантиком. У японцев в принципе нет такого понятия: процент брака».

³Сборник кейсов, проблемных ситуаций и деловых игр по дисциплине «Предпринимательство»: метод. указания к проведению практических занятий в активной и интерактивной форме / сост. Е.А. Ефимова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2014. – 56 с.

Первым товаром, который холдинг «Торговый путь Инари» импортировал из Японии, стал элитный чай. «Это был неудачный опыт: дорогим товаром сложно торговать, когда не знаешь специфики рынка, – рассказывает Инна Краюшкина. – Мы не смогли просчитать объем рынка элитного чая и сегмент именно японского чая. Все, что могли, – продали, но большая часть осталась». К счастью, это был единственный неудачный проект «Инари».

Потом «Торговый путь Инари» наладил поставку японских игрушек, косметики и лекарственных препаратов в Россию, а потом пошли продукты питания: соевый соус, кондитерские изделия. Первые японские фрукты компания завезла в Россию 11 марта 2011 года (в этот же день произошла трагедия на Фукусиме). Продажа была успешной, но потом почти на год «Торговый путь Инари» вынужден был закрыть практически все японские проекты: у потребителей появились резонные опасения по поводу радиации.

В ближайшее время холдинг «Торговый путь Инари» планирует привезти в Россию японскую технологию глубокой заморозки и охлаждения продуктов для торговых сетей, производителей продуктов и логистических компаний. Также компания ищет пути поставки в Россию алкогольной продукции саке и слабоалкогольных вин естественного брожения.

Основная часть поставок «Инари» осуществляется по железной дороге, но сейчас из-за роста тарифов холдингу приходится сокращать этот канал доставки. Скоропортящиеся товары (фрукты, овощи, снеки, другие продукты со сроком годности два-пять месяцев) «Инари» доставляет в Россию только самолетом. «В Шереметьево в среду днем прилетает товар из Японии, а в два часа ночи он уже растаможен, рассортирован, расфасован по машинам и едет в магазины», – говорит Инна. Остальные товары ввозятся в контейнерах морем. Это самый длительный вариант доставки – два-два с половиной месяца.

Ежемесячный оборот компании «Торговый путь Инари» немного различается от месяца к месяцу и примерно составляет 4-5 млн. рублей.

Летом 2013 года «Инари» привезла для сети «Азбука вкуса» три десятка квадратных арбузов, что вызвало бурные обсуждения в СМИ.

Квадратный арбуз был впервые выведен в префектуре Кагава японского острова Сикоку около 30 лет назад. Такая форма была создана фермерами для удобства складирования и хранения арбузов. Это не новый сорт и не продукт генной модификации, а обычный сорт арбузов, которые помещают в стеклянную кубическую форму в определенный период созревания ягоды, и там арбузы растут, принимая необычную для себя форму. На вкусовые параметры арбуза его форма никак не влияет. Вес одного арбуза составляет 6 кг. А размер такой ягоды строго 18 см на 18 см.

Фермеры считают, что квадратные арбузы гораздо удобнее транспортировать и хранить, чем круглые. Риск того, что они выкатятся из машины при разгрузке, минимален. Более того, коробки, в которых

выращиваются арбузы, такого же размера, как и полки японских холодильников, и готовый продукт легко помещается в холодильник.

Фермерам удается вырастить всего 200–400 квадратных арбузов в год (каждый год по-разному). Вырастить такой арбуз весьма проблематично. Фермеры постоянно «присматривают» за арбузами – важно не пропустить момент срезания. «За каждым арбузом ухаживаешь как за ребенком. Следишь, чтобы полосы шли строго по вертикали, чтобы трещин не было. Каждый арбуз нужно проверять по несколько раз в день. Если пропустишь момент срезания, вся работа окажется впустую», – рассказала хозяйка арбузной фермы ШирокоЯмасита.

В Японии квадратные арбузы завоевали невиданную популярность. По словам местных аграриев, экзотический плод идет нарасхват, несмотря на то, что такой арбуз стоит в четыре раза дороже обычного.

Квадратные (кубические) арбузы – это арбузы ручной работы, абсолютно экологически чистые. Конечно же, эти квадратные арбузы предназначены для еды и плюс к этому могут быть идеальным подарком и украшением праздничного стола. На Востоке квадратный арбуз считается идеальным подарком друзьям и близким, а в самой Японии такие плоды так же используются для оформления интерьеров. Арбуз может простоять, не испортившись, до года, поскольку собирают их немного недозрелыми. В России пока более или менее массово выращивать такой продукт никто не собирается – трудно найти рынок сбыта.

Холдинг «Торговый путь Инари» сам выступил инициатором ввоза в Россию квадратных арбузов и разослал это предложение в розничные торговые сети. На него откликнулась «Азбука вкуса».

Поскольку квадратные арбузы – это вообще «разовый» урожай, предлагаемый к продаже лишь раз в году, то, чтобы закупить их, нужно готовиться за год и делать предварительный заказ в Японии. Заранее узнать количество арбузов, которое будет выделено на страну, невозможно. Все зависит от урожая конкретного года. В 2013 году японцы дали на Россию всего 30 арбузов. Цена на них стала «заоблачной» из-за высокой закупочной цены и высоких транспортных расходов. Так, закупочная цена кубических бахчевых – около 10 тыс. руб. Пока продукт дойдет до полки магазина, к оптовой стоимости нужно добавить цену доставки самолетом, таможенные сборы и маржу предпринимателей.

Российские потребители весьма скептически отнеслись к появлению на прилавках магазинов торговой сети «Азбука вкуса» подобного товара, хотя интерес к нему проявляли.

Несмотря на то, что за лето 2013 года «Азбуке вкуса» удалось из 30 арбузов продать только 19, ее руководство заявило, что все равно не жалеет о затраченных средствах на приобретение столь дорого продукта, надеясь распродать его полностью до Нового года. Более того, «Азбука вкуса» готова и впредь радовать своих клиентов необычными и качественными товарами, в том числе и квадратными арбузами.

Ответьте на вопросы:

- Почему компания «Торговый путь Инари» образована в форме холдинга? Чем характеризуется данная форма ведения бизнеса?
- Какие факторы определили успех холдинга «Торговый путь Инари» на российском рынке?
- Какие риски несет холдинг «Торговый путь Инари», связав свою деятельность с единственной страной-поставщиком Японией?
- В чем Вы видите причины неуспеха продаж квадратных арбузов на российском рынке, помимо высокой цены?
- Как Вы думаете, почему «Азбука вкуса» не намерена отказываться от закупок квадратных арбузов, хотя их продажи идут медленно?
- Разработайте комплекс мероприятий для торговой сети «Азбука вкуса» по продвижению квадратных арбузов на российском потребительском рынке, учитывая, что компания практически не имеет возможностей снизить на них цену.

Контрольные вопросы:

1. В чем проявляется сущность предпринимательского риска?
2. В чем заключается инновационная, регулятивная, защитная и аналитическая функция риска?
3. Каковы основные виды предпринимательских рисков?
4. Какие существуют причины, приводящие к появлению предпринимательских рисков?
5. Какие существуют методы нейтрализации предпринимательских рисков?
6. Перечислите основные формы диверсификации с целью снижения уровня предпринимательских рисков.

Практическое занятие 12 «Основные источники финансирования предпринимательской деятельности»

Цели практического занятия: рассмотреть основные источники финансирования предпринимательской деятельности; научиться обосновывать выбор источников финансирования предпринимательской деятельности.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Проведение устного опроса:

1. Что собой представляют финансовые ресурсы и как их можно классифицировать?
2. Перечислите основные финансовые потребности предприятия в процессе его развития.

3. Каковы особенности формирования капитала создаваемого предприятия?
4. Дайте характеристику основным методам оптимизации общей потребности в капитале предприятия (балансовый метод, метод аналогий, метод удельной капиталоемкости).
5. Опишите процессы формирования собственных и заемных финансовых ресурсов.
6. Каковы этапы формирования дивидендной политики АО?
7. Назовите основные виды банковских кредитов. Охарактеризуйте этапы управления привлечением банковского кредита. Каков состав кредитных условий, подлежащий изучению в процессе привлечения банковского кредита?
8. В чем состоит проблема привлечения инвестиций у начинающего предпринимателя? Каковы варианты ее решения?

Практическое занятие 13 «Коммерческая информация и способы ее защиты»

Цели практического занятия: рассмотреть понятие коммерческой информации и коммерческой тайны в предпринимательстве; определить мероприятия по организации работы по защите коммерческой информации.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Проведение устного опроса:

1. Какова сущность информации, используемой в предпринимательской деятельности? Как ее можно классифицировать?
2. Дайте понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.
3. Какие сведения могут составлять коммерческую тайну?
4. Назовите требования, которым должна отвечать коммерческая тайна.
5. Какой должна быть система мер по защите коммерческой тайны?
6. В чем может быть выражена угроза экономической безопасности фирмы со стороны конкурентов, персонала? Назовите основные способы защиты информации.
7. Что представляет собой коммерческий шпионаж?
8. Каковы возможные методы воздействия на виновных в нарушении коммерческой тайны?

Практическое занятие 14 «Оценка эффективности предпринимательской деятельности»

Цели практического занятия: рассмотреть систему показателей оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Выполнение практических заданий:

Задание 1 «Определение относительных показателей эффективности деятельности предпринимательской структуры».

Определить коэффициенты рентабельности за три года для компании «Пирамида» по данным, приведенным в таблице.

Показатель	Год		
	2014	2015	2016
Выручка	1400	1800	3600
Себестоимость продаж	910	1170	2340
Общезаводские и административные расходы	200	250	520
Амортизация (износ)	60	70	70
Итого издержки	1170	1490	2930
Операционная прибыль	230	310	670
Проценты по кредиту к выплате	20	60	130
Прибыль до уплаты налогов	210	250	540
Налог с прибыли (20%)	42	50	108
Прибыль после уплаты налогов	168	200	432
Закупки	455	605	1210
Дебиторская задолженность	330	450	1820
Запасы	250	320	800
Оборотные средства	580	770	2620
Основные средства	1200	1900	2000
Всего активы	1780	2670	4620
Краткосрочные кредиты	90	110	400
Банковский овердрафт	110	650	1800
Краткосрочные обязательства	200	760	2200
Долгосрочные кредиты	100	210	130
Отсроченные налоги	450	525	825
Акционерный капитал	600	600	600
Нераспределенная прибыль	430	575	865
Собственный капитал	1030	1175	1465
Итого пассивы	1780	2670	4620

Задача 2 «Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого предприятия».

АО «Авиакор» – одно из крупнейших российских авиастроительных предприятий. Основная сфера деятельности завода – строительство, ремонт, обслуживание и поставка запчастей для пассажирских самолетов Ту-154М и Ан-140. На протяжении последних нескольких лет дела на АО «Авиакор» идут

не самым лучшим образом: предприятие имеет огромную кредиторскую задолженность и не покрывает свои долги прибылью. Основные сведения о финансовых результатах деятельности АО «Авиакор» за последние два года представлены в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках:

Показатель	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.
АКТИВ		
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Нематериальные активы		
Результаты исследований и разработок	296	343
Основные средства	1 535 164	1 484 961
Финансовые вложения	40	40 040
Отложенные налоговые активы	41 844	108 052
Прочие внеоборотные активы	35 175	26 018
ИТОГО по разделу I	1 612 519	1 659 414
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	1 552 354	2 544 321
Налог на добавленную стоимость	3 646	114 354
Дебиторская задолженность	2 407 163	1 888 672
Финансовые вложения	-	710 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	9 411	67 294
Прочие оборотные активы	248 725	235 282
ИТОГО по разделу II	4 221 299	5 559 923
БАЛАНС (актив)	5 833 818	7 219 337
ПАССИВ		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	1 005 418	1 005 418
Переоценка внеоборотных активов	1 434 125	1 467 299
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-1 627 737	-2 046 333
ИТОГО по разделу III	811 806	426 384
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1 817 135	176 445
ИТОГО по разделу IV	1 817 135	176 445
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	1 076 676	1 221 498
Кредиторская задолженность	2 099 948	5 339 210
Доходы будущих периодов	6 215	5 814
Оценочные обязательства	-	29 645
Прочие обязательства	22 038	20 341
ИТОГО по разделу V	3 204 877	6 616 508
БАЛАНС (пассив)	5 833 818	7 219 337

Наименование показателя	Год	
	2016	2017
Выручка	661 658	715 167
Себестоимость продаж	-597 912	-672 846
Валовая прибыль (убыток)	63 746	42 321
Коммерческие расходы	-2 071	-3 943

Наименование показателя	Год	
	2016	2017
Управленческие расходы	-393 848	-490 231
Прибыль (убыток) от продаж	-332 173	-451 853
Доходы от участия в других организациях	-	9
Проценты к получению	1	8 905
Проценты к уплате	-80 679	-37 254
Прочие доходы	608 911	2 671 869
Прочие расходы	-560 831	-2 672 536
Прибыль (убыток) до налогообложения	-364 771	-480 860
Изменение отложенных налоговых активов	24 221	66 208
Прочее	-4 766	-12 415
Чистая прибыль (убыток)	-345 316	-427 067
СПРАВОЧНО:		
Объем выручки от производства самолетов, тыс. руб.	255 199	468 000
Объем выручки от капитального ремонта самолетов, тыс. руб.	209 162	82 627
Объем выручки от оказания услуг авиационного характера, тыс. руб.	151 295	107 606
Объем выручки от продажи и оказания прочих услуг авиационного характера, тыс. руб.	46 002	56 934
Первоначальная стоимость основных средств	4 174 327	4 179 884
Сумма начисленной амортизации по основным средствам	2 689 366	2 711 445

На основе данных таблиц требуется:

- провести анализи дать оценку финансового состояния АО «Авиакор»;
- определить степень финансового риска АО «Авиакор» по показателям финансовой устойчивости и ликвидности за 2016 и 2017 гг.;
- определить вероятность банкротства предприятия по формуле Э. Альтмана⁴.

Контрольные вопросы:

1. Объясните, в чем состоит различие между результативностью и эффективностью.
2. Что отражает рентабельность деятельности организации? Какие показатели рентабельности вам известны?
3. Что позволяют оценить показатели деловой активности?
4. Назовите коэффициенты, позволяющие провести анализ платежеспособности и ликвидности организации.
5. Какие показатели используют в мировой практике при оценке эффективности инвестиционных проектов?
6. Какие виды эффективности следует учитывать помимо экономической?

⁴Сборник кейсов, проблемных ситуаций и деловых игр по дисциплине «Предпринимательство»: метод. указания к проведению практических занятий в активной и интерактивной форме / сост. Е.А. Ефимова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2014. – 56 с.

Практическое занятие 15 «Планирование предпринимательской деятельности. разработка бизнес-плана»

Цели практического занятия: дать общее представление о бизнес-плане и его структуре; научиться разрабатывать основные положения бизнес-плана.

Количество часов: 6 часов.

Содержание практического занятия:

1. Подготовка и защита бизнес-плана.

В рамках практического занятия обучающиеся готовят устный доклад и презентацию своей бизнес-идеи в виде упрощенного бизнес-плана.

Методические указания по защите бизнес-плана:

Бизнес-план обучающихся направлен на комплексное рассмотрение и обоснование возможностей по реализации предпринимательской идеи, проанализированной на практических занятиях 7-8. Обучающиеся обязаны объективно оценить внешние и внутренние условия, определить ресурсы, необходимые для достижения цели и доказать эффективность выбранной идеи. Бизнес-план оформляется в виде презентации, сопровождающейся устным докладом. Допускается групповая разработка проекта (не более трех человек). В процессе подготовки и защиты обучающимся необходимо представить: описание товара (услуги); оценку рынков сбыта и сложившегося уровня конкуренции; календарный план выполнения проекта; план производства продукции; организационный план; маркетинговый план; анализ рисков и разработку мероприятий по их нейтрализации; финансовый план, обосновывающий безубыточность бизнеса.

После каждого выступления происходит обсуждение бизнес-плана, где одноклассники задают вопросы.

Контрольные вопросы:

1. Что такое бизнес-план? Почему его необходимо разрабатывать?
2. Какие существуют разновидности бизнес-плана?
3. Каковы состав и структура бизнес-плана? Дайте характеристику основных разделов бизнес-плана.
4. Какие существуют требования к бизнес-плану?
5. Назовите типичные ошибки в бизнес-планировании.

Практическое занятие 16 «Культура и этика в предпринимательстве»

Цели практического занятия: раскрыть содержание этики и культуры предпринимательской деятельности.

Количество часов: 2 часа.

Содержание практического занятия:

1. Обсуждение вопросов в формате круглого стола:

- Как следует организовывать деловые контакты, вести деловые беседы?
- Почему деловые отношения являются важнейшей частью культуры предпринимательства?
- Какими должны быть культура речи и внешний облик предпринимателя?
- Какие существуют традиции предпринимательства в России?
- На сегодняшний день все большее значение для организации приобретает его социальная ответственность перед обществом, его конкретные действия, обеспечивающие решение проблем, стоящих перед страной. Те, кто считает, что социальные проблемы должно решать государство, а бизнес только «делание денег», аргументирует свою позицию тем, что действия в социальной области ведут к снижению прибылей компании, ухудшению в этой связи ее конкурентных позиций, росту издержек, которые в последующем ведут к повышению цен, что наносит ущерб потребителям и вызывает другие отрицательные последствия. Сторонники социальной ответственности бизнеса перед обществом считают, что бизнесмены имеют перед ним моральные обязательства, что социальные действия могут оказать большую пользу предпринимателям, улучшают их имидж в обществе, являются неплохой рекламой. Чью позицию вы разделяете и почему? Должен ли, по вашему мнению, предприниматель в современной России выполнять социальные обязательства перед страной и в каких формах? Будет ли ему в конечном итоге это выгодно, в том числе в финансовом отношении? Если да, то почему?

2. Выполнение тестового задания.

Контрольные вопросы:

1. Каковы сущность и значение культуры предпринимательства в настоящее время?
2. Что такое предпринимательская этика и этикет?
3. Что составляет основу этического кодекса предпринимателя?
4. Перечислите основные черты современного предпринимателя.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполнив задания по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности», обучающийся получает возможность достичь следующих целей:

- закрепить, обобщить, систематизировать и углубить полученные теоретические знания по наиболее важным темам дисциплины;
- сформировать умение применять полученные знания на практике;
- развить аналитические способности, внимательность;
- развивать коммуникативные способности, умение работать в команде, гибкость мышления;
- выработать навыки работы с законодательными и нормативными актами, с дополнительной литературой.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

Основная литература:

1. Кузьмина Е.Е. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие для СПО / Е.Е. Кузьмина. – 3-е изд., пер. и доп. – М. :Юрайт, 2018. – 417 с. – Режим доступа: <https://bibli-online.ru/book/predprinimatelskaya-deyatelnost-437823>, по подписке. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Чеберко Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства [Электронный ресурс] : учеб. и практикум для СПО / Е.Ф. Чеберко. – М. :Юрайт, 2018. – 420 с. – Режим доступа: <https://bibli-online.ru/book/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-istoriya-predprinimatelstva-442461>, по подписке. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

Дополнительная литература:

1. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – 4-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 520 с.
2. Организация предпринимательской деятельности: учеб. / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под. ред. В.Я. Горфинкеля. – М. : Проспект, 2012. – 544 с.

Нормативно-правовые акты:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс, по договору. – Загл. с экрана. – Яз.рус.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : от 30.11.1994 № 51-ФЗ. – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс, по договору. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 № 146-ФЗ. – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс, по договору. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

Интернет-ресурсы:

1. Портал малого и среднего предпринимательства Псковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://business.pskov.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Портал предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smallbusiness.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
3. Свой бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mybiz.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn60/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.