

Министерство образования и науки Самарской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Большеглушицкий государственный техникум»

ОП.14. Основы предпринимательства

Методические указания для студентов
по выполнению лабораторных работ и / или практических занятий
по специальности 35.02.06 Технология производства и переработки
сельскохозяйственной продукции

с. Большая Глушица, 2022

Методические указания для выполнения практических работ являются частью основной профессиональной образовательной программы ГБПОУ «Большеглушицкий государственный техникум» по Специальности СПО и 35.02.06 Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции, в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Методические указания по выполнению практических работ адресованы студентам очной формы обучения.

Методические указания включают в себя цель, задачи, обеспеченность занятия, краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме, вопросы для закрепления теоретического материала, задания для практической работы студентов и инструкцию по ее выполнению, методику анализа полученных результатов, порядок и образец оформления практической работы.

Разработчик: Абдреева Н.П. – преподаватель.

Организация – разработчик: ГБПОУ «Большеглушицкий государственный техникум».

Содержание

	стр
1 Введение	4
2 Правила выполнения практических работ	5
3 Практическое занятие № 1. Определение вида каждого товара по степени долговечности и на основе покупательских привычек	6
4 Практическое занятие № 2. Отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства	10
5 Практическое занятие № 3. Разработка бизнес-идеи	12
6 Практическое занятие № 4. Отбор перспективной бизнес-идеи.	14
7 Практическое занятие № 5. Бизнес-план. Структура бизнес-плана.	20
8 Практическое занятие № 6. Сравнительная характеристика организационно-правовых форм предприятия.	26
9 Практическое занятие № 7. Обоснование и использование специальных налоговых режимов	29
10 Информационное обеспечение обучения	32

Введение

Цель методических указаний – организация эффективной работы на практических занятиях, способствующей формированию практических навыков, соответствующих требованиям современного общества.

Целью практических занятий является формирование практических умений (умений выполнять определенные действия, операции, необходимые в последующем в профессиональной деятельности) и учебных практических умений (умений решать задачи), необходимых в последующей учебной деятельности.

В соответствии с рабочей программой учебной дисциплины ОП.06 Основы предпринимательства предусмотрено проведение практических занятий. Выполнение практических работ является обязательным.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

Уметь

- применять экономические знания в конкретных производственных ситуациях;
- определять объекты и субъекты предпринимательской деятельности;
- оформлять основные формы документов по регистрации предпринимательской деятельности и в процессе её осуществления;
- различать виды предпринимательства и организационно правовые формы, сопоставлять их деятельность в условиях рыночной экономики;
- определять внешнюю и внутреннюю среду бизнеса, факторы её формирующие;
- разрабатывать структуру этапов предпринимательской деятельности;
- применять этические нормы предпринимательства;
- выбирать экономически эффективные способы ведения бизнеса;
- производить оценку предпринимательской деятельности.

Правила выполнения практических работ:

В начале урока преподаватель проверяет готовность каждого студента к выполнению практической работы в виде устного опроса либо тестирования.

Приступая к выполнению практической работы, необходимо внимательно прочитать цель и задачи занятия, ознакомиться с краткими теоретическими и учебно-методическими материалами по теме практической работы, ответить на вопросы для закрепления теоретического материала, ознакомиться с методическими рекомендациями.

Закончив выполнение практической работы, результат нужно показать (сдать) преподавателю.

Критерии оценки:

5 «отлично» - задание выполнено правильно, аккуратно, самостоятельно. Работа оформлена в соответствии с требованиями.

4 «хорошо» - задание выполнено правильно, аккуратно, но не полностью, либо для выполнения задания потребовалась небольшая помощь преподавателя.

3 «удовлетворительно» - задание выполнено не полностью, не аккуратно, либо для выполнения задания потребовалась помощь преподавателя.

2 «неудовлетворительно» - задание не выполнено.

Оценка за выполнение практической работы выставляется в журнал теоретического обучения.

Практическое занятие №1.

Тема: Определение вида каждого товара по степени долговечности и на основе покупательских привычек

Цель занятия: Закрепить теоретические знания по теме, научиться классифицировать товары и услуги.

Оборудование и материалы: ручка, тетрадь, раздаточный материал.

Порядок выполнения: получить задание, выполнить задание.

Время на подготовку и выполнение: 45 минут

Ход занятия:

Инструкция по выполнению практической работы Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал. Изучить порядок выполнения задания.

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Товар – это любой продукт, вещь, имеющий материальную, вещественную форму.

Товар является главным объектом, участвующим в рыночных отношениях между покупателем и продавцом.

Товар не может быть духовным, то есть не может быть просто воздухом, так как его нельзя продать за материальные ценности.

Предложить товар на продажу можно только, если он имеет вещественно-материальную форму.

Товар бывает однородным, например, сырье или материал для производства какого-либо продукта и неоднородным. Неоднородный товар предполагает наличие нескольких составляющих, например, автомобиль, который состоит из множества деталей и узлов.

Существует деление товара по времени. Портящийся товар, непортящийся товар. В первом случае к таким товарам относятся, продукты питания, технические товары, и т.п. которые постепенно портятся со временем.

Непортящиеся товары – это все остальные виды продукции, неподвластные времени (драгоценные металлы, предметы роскоши и т.п.).

Информация о товарах - это совокупность сведений, которые позволяют судить о качестве товаров, их хранении, безопасности эксплуатации или употребления.

Первичными источниками товарной информации и одновременно исполнителями услуг по информированию продавцов и/или потребителей о продаваемых товарах являются производители. От того, насколько

качественны эти информационные услуги, зависят скорость продвижения товаров по каналам распределения, интенсивность сбыта, стимулирование продаж, создание потребительских предпочтений и в конечном счете жизненный цикл товара. В то же время изготовитель не является единственным источником информации. Производственную информацию может дополнять продавец.

Основная функция информации о товаре — это доведение до сведения потребителя (поставщика, продавца и др.) сведений о потребительских свойствах товара, об условиях и режимах правильного хранения, транспортирования, выбора, использования и утилизации товара.

Изготовитель и/или продавец несет ответственность за полное соответствие товара заявленной о нем информации.

Основные виды классификации товаров

Классификация товаров осуществляется на основе присущих этим товарам характеристик.

По степени присущей им долговечности или материальной осязаемости товары можно разделить на следующие три группы:

1) Товары длительного пользования - материальные изделия, обычно выдерживающие многократное использование. Примерами подобных товаров могут служить холодильники, станки, одежда.

2) Товары кратковременного пользования - материальные изделия, полностью потребляемые за один или несколько циклов использования. Примерами подобных товаров могут служить пиво, мыло, соль.

3) Услуги-объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений. Примерами подобных товаров могут служить стрижка в парикмахерской или ремонтные работы.

Классификация товаров широкого потребления.

Потребители покупают огромное количество разнообразных товаров. Одним из удобных методов классификации всех этих товаров является разбивка их на группы на основе покупательских привычек потребителей. По этому признаку можно выделить товары повседневного спроса, товары предварительного выбора, товары особого спроса и товары пассивного спроса.

Товары повседневного спроса - товары, которые потребитель обычно покупает часто, без раздумий и с минимальными усилиями на их сравнение между собой. Примерами подобных товаров могут служить табачные изделия, мыло и газеты.

Товары импульсной покупки приобретают без всякого предварительного планирования и поисков. Обычно такие товары продаются

во многих местах, а поэтому потребители почти никогда специально их не ищут.

Товары для экстренных случаев покупают при возникновении острой нужды в них, например, зонты во время ливня, снеговые лопаты после первых снежных заносов. Производители товаров для экстренных случаев организуют их распространение через множество торговых точек, чтобы не упустить возможность продажи, когда потребителю вдруг понадобятся эти товары.

Товары предварительного выбора - товары, которые потребитель в процессе выбора и покупки, как правило, сравнивает между собой по показателям пригодности, качества, цены и внешнего оформления. Примерами подобных товаров могут служить мебель, одежда, подержанные автомобили и основные электробытовые приборы.

Товары особого спроса - товары с уникальными характеристиками и/или отдельные марочные товары, ради приобретения которых значительная часть покупателей готова затратить дополнительные усилия. Примерами подобных товаров могут служить конкретные марки и типы модных товаров, автомобили, фотооборудование, мужские костюмы.

Товары пассивного спроса - товары, которых потребитель не знает или знает, но обычно не задумывается об их покупке. Классическими примерами всем известных и, тем не менее, не вызывающих спроса товаров служат страхование жизни, энциклопедии.

Уже в силу своей природы подобные товары требуют для своего сбыта значительных маркетинговых усилий в виде рекламы и методов личной продажи. Некоторые из наиболее изощренных приемов личной продажи появились на свет как результат стремления обеспечить сбыт именно товаров пассивного спроса.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

Контролем является защита отчета по практической работе.

Порядок выполнения отчета по практической работе

- 1) Изучить и законспектировать краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме
- 2) Ответить на вопрос.

Задание №1

Определите вид каждого предложенного Вам товара (услуги) по классификации:

По степени долговечности и на основе покупательских привычек:

Арбуз; Стиральная машина; Ювелирное изделие; Услуги прачечной; Мужской костюм; Хлеб; Икра красная.

Приведите примеры услуги, которыми Вы часто пользуетесь.

Задание №2

Укажите, на каком этапе жизненного цикла товара прибыль максимальная?

1. этап выведения на рынок
2. этап роста
3. этап зрелости
4. этап упадка.

Практическое занятие №2

Тема: Отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства

Цель занятия: Закрепить теоретические знания по теме, дать сравнительную характеристику субъектам малого и среднего предпринимательства.

Оборудование и материалы: ручка, тетрадь, раздаточный материал.

Порядок выполнения: получить задание, выполнить задание.

Время на подготовку и выполнение: 45 минут

Ход занятия:

Задание 1. Мозговой штурм

1. Два индивидуальных предпринимателя намерены создать коммерческую организацию для совместного осуществления предпринимательской деятельности.

Организационно-правовая форма юридического лица должна обеспечивать конфиденциальность финансовой информации, а также ограничение пределов ответственности предпринимателей по ее обязательствам.

В каких организационно-правовых формах может быть создана такая организация?

2. В 1974 г., в преддверии мирового экономического кризиса американский экономист Э. Элбинг писал: «Внешнее окружение организации все больше становится источником проблем для современных руководителей. Выразите своё мнение по данному высказыванию.

3. Укажите, в чем причины широкого размаха мелкого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой и живучести мелких фирм.

Задание 2. Кейс-задача

Кейс №1.

Ситуация. Иванов А.А. получили в наследство 100 тыс. руб. На эти деньги он решили открыть индивидуальное предприятие. Подсчитав расходы, Иванов пришел к выводу открыть Общество с ограниченной ответственностью (ООО) или Полное товарищество (ПТ).

Вопросы:

- а) Почему Иванов пришел к такому решению?
- б) В какой организационно-правовой форме лучше открыть Иванову предприятие, если это производственное предприятие?

Задание 3:

Вставить пропущенные слова

1. Смешанными по.....называют предприятия, капитал которых принадлежит.....предпринимателям двух или более

- а) капиталу, стран;
- б) прибыли, предприятиям;
- в) формам, регионов;
- г) капиталу, предприятиям.

2. Для организаций получение и распределение.....не является основной целью.

- а) коммерческих, прибыли;
- б) некоммерческих, прибыли;
- в) смешанных, основных средств.

3. Индивидуальный.....самостоятельно решает вопросы – что, как и для.....производить.

- а) субъект, чего;
- б) предприниматель, чего;
- в) предприниматель, кого.

4. Субсидиарная.....означает дополнительную ответственность всех товарищей,размеру их вклада.

- а) ответственность, пропорционально;
- б) ответственность, непропорционально;
- в) ограниченность, пропорционально;
- г) ограниченность, непропорционально.

5. При создании.....общества в его уставе указывается соотношение и.....привилегированных акций.

- а) акционерного, простых;
- б) хозяйственного, именных;

Практическое занятие № 3

Тема: Разработка бизнес-идеи.

Цель занятия: Выработать методы реализации предпринимательской идеи. Закрепить знания об условиях и принципах предпринимательской деятельности.

Оборудование и материалы: ручка, тетрадь, раздаточный материал.

Порядок выполнения: получить задание, выполнить задание.

Время на подготовку и выполнение: 45 минут

Ход занятия:

Инструкция по выполнению практической работы

1. Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал.

2. Изучить порядок выполнения задания.

1. Работа в группах.

Задания для групп.

1. Представить собственную предпринимательскую идею в виде рекламного проспекта, плаката, газетной статьи и т. п.

2. Разработать правила реализации этой идеи.

3. Подготовить публичную презентацию.

2. Тест «ваши деловые перспективы»

1. Как вы считаете, в чем залог вашего возможного успеха?

А) я не глупее тех, кто уже успел разбогатеть;

Б) я способен справляться с большими нагрузками и не отступать перед трудностями;

В) мне вообще везёт почти во всём, за что бы я ни брался.

2. Планируя свою деловую карьеру, кого вы считаете примером, достойным подражания?

А) некоего инвестора, сумевшего удачно вложить свои средства;

Б) кого-то из родных или знакомых, кто успешно ведёт дела;

В) миллиардера вроде Рокфеллера или Гетти.

3. Соперничество для вас – это:

А) испытание;

Б) возможность проявить себя;

В) стремление превзойти других любой ценой.

4. Какое суждение о деньгах вы находите наиболее удачным?

А) лучше всего помещены те деньги, которые у нас украдены: ведь за них мы приобрели благоразумие (Д. Шопенгауэр);

Б) деньги составляют средство для людей умных, цель – глупцов (П. Декурсель);

В) из всех видов оружия, которые были изобретены для борьбы за существование, деньги являются самым эффективным (В. Швебель);

5. Как вы ведёте себя при столкновении с серьёзными препятствиями?

А) предпочитаю выждать, вдруг всё разрешится само собой либо придёт неожиданная помощь;

Б) сосредотачиваю всю волю и внимание, чтобы справиться с проблемой; В) препятствие только будит во мне азарт.

6. От чего, по-вашему, зависит успех в бизнесе?

А) от осмотрительности и трезвого расчёта;

Б) от целеустремлённости и творческой инициативы; В) от везения.

7. Как вы ведёте себя, потерпев поражение или понеся ущерб?

А) расстраиваюсь, жалуюсь друзьям и близким, ищу возможность отвлечься;

Б) пытаюсь даже в таком положении найти преимущества;

В) не придаю этому значения – ведь это досадная случайность.

8. Верите ли вы, что сумеете занять высокое положение в мире бизнеса?

А) это маловероятно; Б) не исключено;

В) наверняка.

9. Есть ли у вас конкретные деловые проекты?

А) пока я об этом не задумывался;

Б) да, у меня есть пара интересных идей;

В) у меня их множество.

10. Ради чего, по - вашему, следует заниматься бизнесом?

А) чтобы повысить свой уровень благосостояния;

Б) чтобы обрести независимость;

В) чтобы вырваться в лидеры.

Практическое занятие № 4

Тема: Отбор перспективной бизнес-идеи.

Цель занятия: Закрепить теоретические знания по теме.

Оборудование и материалы: ручка, тетрадь, раздаточный материал.

Порядок выполнения: получить задание, выполнить задание.

Время на подготовку и выполнение: 45 минут

Ход занятия:

Инструкция по выполнению практической работы Внимательно изучите раздаточный и краткий теоретический материал. Изучите порядок выполнения задания.

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Стимул: Вы обратились в фирму, которая консультирует клиентов, готовых начать свое дело, за информацией для принятия решения о вложении средств в тот или иной бизнес. Учитывая ваши финансовые возможности, фирма предоставила вам информацию о трех бизнесах.

Задачная формулировка: Внимательно прочитайте источник. Выберите перспективную бизнес-идею. Выбор тщательно обоснуйте, изложив его в связном тексте объемом 150-180 слов. Определите возможные причины провала бизнес-идеи.

Обслуживание автомобилей

Какой бы надежной не была машина, рано или поздно ей потребуется ремонт. А значит, бизнес на обслуживании автомобилей (автосервис, магазин запчастей, мойка) стабильно обеспечен клиентами и приносит своему владельцу неплохую прибыль.

Состояние и структура рынка. Ситуация на рынке обслуживания автомобилей напрямую зависит от тенденций развития отечественного автопарка. За последние 10 лет он увеличился в 2,5 раза и в настоящее время состоит более чем из 30 млн. машин. Ежегодно этот показатель повышается на 8 – 8,5 %. Российский автопарк в ближайшее время ожидает рост, причем достаточно активный. Так что в отношении автосервисов сложилась благоприятная конъюнктура – устойчивое и значительное увеличение числа потенциальных потребителей данных услуг (5 – 7 машин в сутки). Что же касается самих автосервисов, то их число неуклонно растет, причем преобладание сетей до сих пор не прослеживается.

Структура рынка техобслуживания пока еще недостаточно четко выражена. Безусловно, на нем имеется определенная специализация, можно говорить и о нескольких вертикальных уровнях. В то же время крайне мало

узнаваемых брендов: один и тот же автосервис может работать и с иностранными автомобилями, и с ВАЗовской продукцией. Сейчас выделяют четыре уровня рынка.

Авторизованные сервисы. Работа ведется в четком взаимодействии с официальными дилерами и зарубежными автопроизводителями. Как правило, компания специализируется на обслуживании какой-то одной конкретной марки. Войти в этот бизнес очень непросто. Максимальную прибыль – 10 тыс. долларов в месяц – способны приносить сервисы, расположенные в крупных городах, где продается много новых иномарок.

Сетевые автосервисы. Этот сегмент в России до сих пор недостаточно развит: нет ни одной сети технического обслуживания, которая развивалась бы в национальном масштабе (чаще всего охватывается не более пяти регионов). Западные сети на российском рынке представлены слабо. Кроме того, в нашей стране имеются «псевдосети», образующиеся, когда западные компании, желая увеличить сбыт продукции, позволяют использовать свое название. Но никакого контроля за качеством оказываемых услуг с их стороны не ведется. Средняя прибыль одного входящего в сеть автосервиса с несколькими боксами составляет 5 – 7 тыс. долларов в месяц.

Одиночные сервисные пункты. Они не имеют аккредитации, что, однако, не мешает составлять конкуренцию авторизованным компаниям: услуги те же самые, но платить за них приходится на 20- 30 % меньше. Прибыль такого автосервиса редко опускается ниже 2 тыс. долларов в месяц.

Индивидуальное оказание услуг технического обслуживания. Данный вид деятельности только с большей долей условности можно назвать бизнесом

– это, скорее, самозанятость. Однако услуги индивидуалов, ремонтирующих автомашины в собственных гаражах или по вызову, пользуются стабильным спросом, принося 800– 1200 долларов чистой прибыли в месяц.

И вот предприятие готово к открытию. Для привлечения клиентов стоит потратить 500 – 1000 долларов на рекламу. Кроме «наружки», объявления полезно разместить в газетах и журналах, расклеить в гаражных массивах. Стоит также распространить листовки.

В среднем создание автосервиса обойдется в 130 – 150 тыс. долларов. Хотя возможно и более дешевое решение: небольшой автосервис будет стоить 35 – 50 тыс. долларов, а шиномонтаж – 8 – 12 тыс. долларов.

Автосервис, оказывающий широкий спектр услуг, приносит своему владельцу доход от 4 тыс. долларов в месяц, шиномонтаж – от 0,7 тыс. долларов.

До сих пор речь шла о стационарном автосервисе.

Существует и другая модель организации бизнеса – по индивидуальному вызову в гараж автовладельца. Таким образом, снижаются траты на аренду помещения и закупку дорогостоящего оборудования, но повышают расходы на рекламу. В этом случае можно обойтись небольшим офисным помещением с телефоном, несколькими автомобилями (а лучше нанять механиков с личным автомобилем). Склад запчастей не обязателен: закупайте их под конкретный заказ, воспользовавшись услугами одной из многочисленных служб доставки.

Автомойка. Автомойка – наиболее популярный бизнес среди тех, кто, не обладая какими-то специальными знаниями, желает начать доходное дело. Причем эту точку зрения нельзя назвать неверной: если вы сможете подобрать участок земли, расположенный рядом с автотрассой, получить права аренды на него, решить многочисленные бюрократические формальности и найти средства для покупки оборудования, то вам останется только своевременно подбирать моющиеся средства и обогащаться. Получила широкое распространение практика, когда предприниматели создают авто-мойку и получают прибыль от 5 тыс. долларов.

Принципиально шаги по созданию автомойки и автосервиса мало чем отличаются. Разве что для первой потребуются приобрести оборудование по очистке сточных вод или заключить с этой целью специальный договор с горводоканалом. Зато услуги мойки подлежат сертификации, а к персоналу не надо предъявлять повышенные требования. Исключением являются, пожалуй, только сотрудники, занимающиеся химчисткой салонов автомобилей.

Что касается затрат на открытие автомойки на один пост, то вам понадобится хотя бы 100 кв. м земли. О единых арендных ставках в этой сфере трудно говорить: во многих городах мойки в рамках муниципальных программ работают на льготных условиях.

Стандартный комплект оборудования: аппарат высокого давления без подогрева воды (от 1,5 до 2,5 тыс. долларов); аппарат высокого давления с подогревом воды (от 2,5 до 5 тыс. долларов); пылеводосос (200 – 500 долларов); моющий пылесос (от

600 до 1300 долларов); аппарат для очистки и рециркуляции воды (от 4,5 до 8 тыс. долларов);

Стандартные услуги автомойки: мойка кузова с наружи; полировка кузова; мойка двигателя; сухая и влажная уборка салона; химчистка салона.

В зависимости от того, сколько машин вы планируете обслуживать (для небольшой мойки оптимальным показателем будет 20 – 35 машин в

сутки), стоит выбирать и мощность оборудования. Основная проблема для химчистки салона – необходимость последующей сушки. Лучше проводить эту операцию в отдельном сухом и теплом помещении.

Сейчас популярно совмещать автомойки с небольшим кафе. Но тогда потребуются дополнительные затраты на получение разрешительной документации и возведение павильона. Можно построить на территории мойки бокс автосервиса с подъемником, а потом сдавать его в аренду. Это будет приносить от 500 до 1000 долларов дополнительной прибыли ежемесячно. Кроме того, увеличится поток клиентов.

Столовая быстрого обслуживания

1. Суть идеи:

- ✓ для открытия столовой необходимо от 50 тыс. долларов;
- ✓ продаются только комплексные обеды с 12 до 22 часов;
- ✓ постоянная фиксированная стоимость обеда – 150 руб.;
- ✓ два обеда на выбор: обычный и вегетарианский;
- ✓ каждый день недели – свое меню;
- ✓ посетители покупают карточки (как на метро) и проходят через турникет.

2. Преимущества:

- ✓ приготовление комплексных обедов существенно дешевле, чем блюд на заказ: оптимизация закупок продуктов и процессов приготовления;
- ✓ значительно сокращается время на обед: не надо ждать, пока принесут меню, пока примут заказ, пока приготовят и принесут, пока принесут чек, сдачу;
- ✓ отсутствие посетителей, которые тратят мало денег, но долго занимают столик; следствие: увеличение пропускной способности зала, уменьшение очередей в часы пик (с 13 до 15 часов);
- ✓ минимум обслуживающего персонала (1 кассир/бармен, продающий многоразовые карточки + повар + помощник + посудомойщица/уборщица).

3. Перспектива:

- ✓ развитие сети столовых по схеме франшизы, карты работают в любой столовой сети;
- ✓ головной офис представляет технологии, рецепты, обучение персонала, аудит качества, продвижение бренда.

4. Риски:

- ✓ трудности технической реализации схемы с турникетами и карточками;

- ✓ низкая посещаемость в необеденное время;
- ✓ возможны сложности в обеспечении низкой себестоимости «здорового» обеда.

5. Конкуренты:

- ✓ Предприятия «быстрого питания», а значит «нездоровая» пища;
- ✓ бизнес–ланч в ресторанах/барах – медленное обслуживание (1 час), отсутствие вечернего бизнес–ланча.

6. Расчеты:

а. расчет для столовой 50 мест.

7. Прогнозы:

А. оптимистический:

- » 800 обедов в день;
- » стоимость обедов \$ 6 при себестоимости продуктов \$ 3;
- » выручка \$ 4800, прибыль \$ 2400 в день.
- » \$ 8000С/мес. персонал + \$ 3000 аренда;
- » -\$ 6100/мес. прибыль;

В. пессимистический:

- » 3000 обедов в день – стоимость обеда \$ 5 при себестоимости продуктов \$ 4\$;
- » выручка \$1500, прибыль \$ 300 /день;
- » с. \$ 5000/мес. + \$ 3000 аренда;
- » d. -\$ 1000/мес. прибыль.

Модельный ответ:

Параметры сравнения	Объяснения с учетом выделенных параметров. Объяснения, подтвержденные расчетами			Баллы
	Обслуживание автомобилей	Автомойка	Столовая быстрого обслуживания	
1.Суть идеи				3 балла
2.Преимущества				1 балл
3.Перспектива				1 балл
4. Риски				1 балл
5. Конкуренты				1 балл
5. Расчеты				1 балл

Определение возможных причин провала бизнес-идеи -1 балл

Логичность и последовательность изложения –1 балл

Соответствие объему и формату текста (связной текст объемом 150-180 слов)
– 1 балл.

Максимальный балл - 11 б

Критерии оценивания

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
Кол-во баллов	6 и менее	7	8-9	10-11

Практическое занятие № 5

Тема: Бизнес-план. Структура бизнес-плана.

Цель занятия: Научиться оставлять бизнес-проект по предлагаемому шаблону.

Оборудование и материалы: ручка, тетрадь, раздаточный материал.

Порядок выполнения: получить задание, выполнить задание.

Время на подготовку и выполнение: 90 минут

Ход занятия:

Название предприятия Бизнес-план

Название проекта

Месторасположение предприятия, номера телефонов, по которым можно связаться с владельцем (руководителем) или уполномоченным на ведение переговоров лицом; фамилия, имя, отчество (полностью) владельца (руководителя) и разработчика бизнес-плана;

Дата (месяц и год) составления

Резюме

Общая характеристика проекта _____

Цели и задачи проекта: _____

Преимущества продукции (услуг) в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными аналогами: _____

Объем ожидаемого спроса на продукцию: _____

Способствует ли реализация проекта решению социальных вопросов (создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилого фонда, использование труда инвалидов и т.п.)? _____

Стоимость проекта _____

в т.ч. потребность в инвестициях _____

Финансирование проекта (в процентах):

• собственные средства _____

• заемные средства _____

Срок окупаемости проекта _____

Срок возврата заемных средств: _____

1. Сведения о предприятии

Полное название организации _____

Краткое название _____

Дата регистрации предприятия _____

Миссия предприятия _____

ФИО руководителя организации _____

ФИО главного бухгалтера организации _____

Уставный капитал предприятия _____

Данные об основных учредителях предприятия

ФИО	Адрес	Домашний телефон	Взнос в уставный капитал, тыс. руб	Доля в основном капитале, %

Краткие биографические данные об учредителях: (возраст, образование, опыт работы)

Адрес предприятия: _____

Характеристика здания или помещения *собственность или аренда, необходимость реконструкции, чем хорошо место для Вашего бизнеса*

Стоимость имеющихся основных фондов:

№	Наименование основных фондов	Количество	Первоначальная стоимость	Износ	Остаточная стоимость
	Итого				

Наличие оборотных средств предприятия _____

в т.ч.

- Сырье и материалы _____
- Товары _____
- Денежные средства _____

Баланс предприятия на дату составления бизнес-плана:

Активы	Тыс.руб.	Пассивы	Тыс.руб.
Основные фонды		Уставный капитал	
Оборотные фонды, в т.ч.		Заемные средства	
- запасы			
- денежные средства			
ИТОГО		ИТОГО	

Специфика работы (*сезонность, время работы (часы и дни недели)*)

Схема организационной структуры предприятия



Штатное расписание

Должность	Количество штатных единиц	Оклад , руб.	Доплата за неблагоприятные условия труда	Месячный фонд з/п без надбавок и доплат (2x3)	Месячный фонд з/п надбавками и доплатами (5+4)
1	2	3	4	5	6
Итого					

2. Анализ положения дел в отрасли

Потребности и объем производства продукции в районе _____

Ожидаемая доля организации в производстве продукции в районе _____

Потенциальные конкуренты

Наименование предприятия- конкурента	Адрес	Сильные стороны	Слабые стороны

Является ли товар уникальным? Если нет, то какие имеются аналоги продукта _____

Производственный план

Потребность в основных средствах

№	Наименование основных средств	Количество	Стоимость
	Итого		

Потребность в оборотных средствах - _____ руб. ИТОГО
 потребность в инвестициях _____ руб.

Программа производства и реализации продукции.

Показатели	Ед. изм.	1 год				2 год				3 год		
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
			I	II	III	IV		I	II		III	IV
Вид продукции												
Объем производства: в натуральном и стоимостном выражении												
Объем реализации (в шт.):												
Цена реализации за ед.:												
Выручка от реализации												

Требования к организации производства _____

Состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок
 (аренда, покупка) _____

Поставщики сырья и материалов

Название	Условия поставок	Ориентировочные цены

Годовые затраты на выпуск продукции.

Показатели	1 год				2 год				3-ий год		
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
		I	II	III	IV		I	II		III	IV
Вид продукции											
1. Прямые затраты, всего											
в том числе:											
• затраты на сырье, материалы, комплектующие и др.											
• затраты на оплату труда											
• отчисления на социальные нужды											
2. Постоянные (общие) затраты, всего											
в том числе:											
коммунальные услуги											

арендная плата												
расходы на сбыт продукции												
3. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг), всего												

План маркетинга

Уникальность товара _____

Конечные потребители _____

Характер спроса (равномерный или сезонный) _____

Характеристики конкурентов _____

Система сбыта с указанием фирм, привлекаемых к реализации продукта _____

Торгово-сбытовые издержки _____

Обоснование цены на продукцию _____

Программа по организации рекламы. Примерный объем затрат _____

Программа реализации продукции _____

Финансовый план

Кредитный план

Сумма полученного кредита - _____ руб. Срок кредитования _____

_____ лет Процентная ставка _____ %

квартал	Остаток задолженности по кредиту	%	Погашение основного долга	всего % и кредит
1				
2				
3				
4				
ИТОГО				

Финансовые результаты реализации проекта

Показатели	год					2 год					3 год
	Все го	по кварталам				Все го	по кварталам				
		I	II	III	IV		I	II	III	IV	
1. Выручка от реализации											
2. Общие затраты на производство и сбыт продукции											
3. Амортизация, отчисления											
4. Налоги											
5. Прибыль											

6. Погашение долга и выплата процентов за кредит											
7. Чистая прибыль											
8. Чистая прибыль нарастающим итогом											

Упрощенная система налогообложения: 1 вариант: (доходы – расходы)*15%

2 вариант: Доходы * 6%

Эффективность инвестиционных проектов

Срок окупаемости	Капитальные вложения / чистая прибыль	
Рентабельность продаж	Чистая прибыль / выручка	

Оценка рисков проекта _____

Практическое занятие № 6.

Тема: Сравнительная характеристика организационно-правовых форм предприятия.

Цель занятия: Закрепить теоретические знания по теме, дать сравнительную характеристику организационно-правовым формам предприятия.

Оборудование и материалы: ручка, тетрадь, раздаточный материал.

Порядок выполнения: получить задание, выполнить задание.

Время на подготовку и выполнение: 45 минут

Ход занятия:

Инструкция по выполнению практической работы Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал. Изучить порядок выполнения задания.

Порядок выполнения отчета по практической работе

1. Изучить и законспектировать краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме
2. Выполнить задания.

Задания в тестовой форме

Дать характеристику организационно-правовых форм предприятий, определить субъекты среднего и малого предпринимательства.

Задание 1. Приведите в соответствие основные характеристики и понятия.

Понятие	Характеристика
1. Организация, которая имеет имущество и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные дела	А) Предпринимательская деятельность
2. Не распределяет полученную прибыль между участниками, либо не имеют цели извлечения прибыли	Б) Физическое лицо
3. Гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя	В) Юридическое лицо
4. Индивидуальный предприниматель	Г) Граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства
5. Основная цель деятельности – получение прибыли	Д) Коммерческие организации

6. Лица, создающие юридическое лицо	Е) Некоммерческие организации
7. Организации, созданные в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.	Ж) Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями
8. Организации, созданные в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, фондов.	З) Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями
9. Самостоятельная производственная деятельность человека, осуществляемая на свой риск и направленная на систематическое получение прибыли.	И) Учредители

Задание 2. Дополните список основных видов организационно-правовых форм предпринимательства.

1. Индивидуальный предприниматель
2.
3. Товарищество на вере
4.
5. Общество с дополнительной ответственностью
6.
7. Открытое акционерное общество
8.

Задание 3. Приведите в соответствие виды ответственности и организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Виды ответственности	Организационно-правовые формы
1. С обычной ответственностью участников	А) Индивидуальный предприниматель
2. С повышенной ответственностью участников	Б) Хозяйственные товарищества, ОДО,
3. Всем своим имуществом по обязательствам.	В) ООО, ОАО, ЗАО.

Задание 4. Приведите в соответствие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности с количеством участников в них.

Организационно-правовые формы	Количество участников
1. Индивидуальный предприниматель	А) Индивидуальный предприниматель один или несколько участников, но более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО.
2. Полное товарищество	Б) Любое количество участников

3. ООО	В) Не менее 5 участников
4. ОАО	Г) Один участник.
5. Производственный кооператив	Д) Один или несколько участников, но не более 50, если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО или производственный кооператив.
6. ЗАО	Е) несколько участников, если остается один, то должно быть ликвидировано или преобразовано в иную форму.

Эталон ответа:

Задание	Правильный ответ	Баллы
Задание 1.	1 - В; 2 - Е; 3 - Б; 4 - Г; 5 - Д; 6 - И; 7 - З; 8 - Ж; 9 - А	2 балла - нет ошибок; 1 балл - допущена 1 ошибка; 0 баллов - допущены две и более ошибок
Задание 2.	2. Полное товарищество. 4. Общество с ограниченной ответственностью. 6. Закрытое акционерное общество. 8. Производственный кооператив.	2 балла - нет ошибок; 1 балл - допущена 1 ошибка; 0 баллов - допущены две и более ошибок
Задание 3.	1 - В; 2 - Б; 3 - А.	1 балл
Задание 4.	1 - Г; 2 - Е; 3 - Д; 4 - Б; 5 - В; 6 - А.	2 балла - нет ошибок; 1 балл - допущена 1 ошибка; 0 баллов - допущены две и более ошибок

Максимальное количество баллов – 9. Критерии оценивания

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
Кол-во баллов	менее 4	5	6-7	7

Практическое занятие № 7.

Тема: Обоснование и использование специальных налоговых режимов.

Цель занятия: Закрепить теоретические знания по теме, познакомиться с основами бухгалтерского учета, режимами налогообложения, понятием «налоговая декларация».

Оборудование и материалы: ручка, тетрадь, раздаточный материал.

Порядок выполнения: получить задание, выполнить задание.

Время на подготовку и выполнение: 45 минут

Ход занятия:

Краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме практической работы

Общие принципы построения налоговой системы в России определяет часть первая Налогового кодекса Российской Федерации, принятая Федеральным законом от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. Данным нормативным документом дано определение законодательства Российской Федерации о налогах и сборах. Помимо этого, Налоговый кодекс устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации,

Объектами налогообложения могут являться операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристики, с наличием которого у налогоплательщика законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога.

Главой 26.2. Налогового кодекса РФ определены правовые основы введения и применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства - организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Право выбора системы налогообложения, учета и отчетности, включая переход к упрощенной системе или возврат к принятой ранее системе, предоставляется субъектам малого предпринимательства на добровольной основе.

Применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты налога на доходы физических лиц, налога на имущество и единого социального налога, а также выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц уплатой единого налога,

исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за налоговый период.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности устанавливается гл. 26.3 Налогового кодекса РФ, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации, а с 2006 г. – муниципальными образованиями и применяется наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Уплата организациями единого налога предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций (в отношении прибыли, полученной от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество организаций (в отношении имущества, используемого для ведения предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом) и единого социального налога (в отношении выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Инструкция по выполнению практической работы Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал. Изучить порядок выполнения задания.

Порядок выполнения отчета по практической работе

1. Изучить и законспектировать краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме.
2. Ответить на вопросы к теме:
 1. Особенности налогообложения малого бизнеса.
 2. Общая система налогообложения
 3. Упрощенная система налогообложения
 4. Упрощенная система налогообложения на основе патента
 5. Налогообложение в виде единого налога на вмененный доход
 6. Ответственность за совершение налоговых правонарушений

Упрощенная система налогообложения в виде патента

В Самарской области применение упрощенной системы налогообложения на основе патента разрешается индивидуальным предпринимателям, не привлекающим в своей предпринимательской деятельности наемных работников, в том числе по договорам гражданско-правового характера.

Годовая стоимость патента определяется как соответствующая ставке 6% доля установленного по каждому виду деятельности потенциально

возможного к получению годового дохода, размер которого устанавливается законами субъектов РФ.

Размер потенциального возможного к получению годового дохода для конкретных видов предпринимательской деятельности на территории Новосибирской области установлен Законом от 16.10.2003 № 142-03 «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области».

Рассчитать стоимости патента

Пример № 1. В Москве по виду деятельности «ремонт обуви» установлен потенциально возможный годовой доход 120 000 руб. Значит, годовая стоимость патента для ИП, занимающегося этим видом деятельности, составляет 7 200 рублей.

Пример № 2. Предприниматель, оказывающий парикмахерские услуги на территории г. Новосибирска, планирует перейти на УСН на основе патента. Потенциально возможный к получению годовой доход от осуществления данного вида деятельности на территории г. Новосибирска установлен в размере 225 000 руб., следовательно, годовая стоимость патента составит _____ (13 500 руб. (225 000 × 6 %)).

Если индивидуальный предприниматель изъявит желание получить патент, например на 6 месяцев, стоимость патента составит _____ (6750 руб. (13 500 руб./ 12 мес. × 6 мес.)).

Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

1. Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю.Буров. – Чита, 2018.- 441 с.

Дополнительные источники:

1. Голуб Г.Б., Перелыгина Е.А. Формирование общих компетенций обучающихся по программам довузовского профессионального образования: методические рекомендации для преподавателей учебных дисциплин «Введение в профессию: общие компетенции профессионала», «Эффективное поведение на рынке труда», «Основы предпринимательства». – Самара: ЦПО, 2017-320 с.
2. Перелыгина Е.А. Основы предпринимательства: рабочая тетрадь . – Самара: ЦПО, 2018.-72 с.
3. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник - Москва,2018. – 520 с.

Интернет-ресурсы:

<https://books.ifmo.ru/file/pdf/1909.pdf> - Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие.

https://fictionbook.ru/author/mihail_nikolaevich_dudin/osnovyi_predprinimatelstva_uchebnoe_posobie/read_online.html – Основы предпринимательства. Учебное пособие

https://www.spbgasu.ru/documents/docs_212.pdf - Основы предпринимательства. Учебное пособие

<https://edu.kpfu.ru/course/view.php?id=2345> – курс Основы предпринимательства.