

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

Многопрофильный колледж



УТВЕРЖДАЮ
Директор
/ С.А. Махновский
«09» 02 2022 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

по учебной дисциплине
Основы предпринимательской деятельности

для обучающихся специальности
21.02.05 Земельно-имущественные отношения

Магнитогорск, 2022

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией
Строительства и земельно-имущественных
отношений
Председатель  /Ю.Н. Заиченко
Протокол № 5 от 19.01.2022

Методической комиссией МпК

Протокол № 4 от 09.02.2022

Разработчик:

преподаватель ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» Многопрофильный колледж

Е. С. Гатина

Методические указания по выполнению практических работ разработаны на основе рабочей программы учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности».

Содержание практических работ ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессиональных модулей программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения и овладению профессиональными компетенциями.

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	4
2 Методические указания	6
Практическая работа 1	6
Практическая работа 2	8
Практическая работа 3	12
Практическая работа 4	14
Практическая работа 5	17
Практическая работа 6	21

1 ВВЕДЕНИЕ

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

Состав и содержание практических работ направлены на реализацию действующего федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 21.02.05 Земельно-имущественные отношения.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование профессиональных практических умений - умений выполнять определенные действия, необходимые в последующем в профессиональной деятельности по общепрофессиональным дисциплинам.

В соответствии с рабочей программой учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» предусмотрено проведение практических работ.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

уметь:

У_{01.1} оценивать социальную значимость своей будущей профессии для развития экономики и среды жизнедеятельности граждан российского государства;

У_{01.2} ориентироваться на рынке труда;

У_{01.3} оценивать свои способности и возможности в профессиональной деятельности

У_{02.1} анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы;

У_{03.1} распознавать и анализировать профессиональную задачу и/или проблему;

У_{03.2} определять этапы решения профессиональной задачи, составлять и реализовывать план действия по достижению результата;

У_{03.3} оценивать результаты решения задач профессиональной деятельности;

У_{04.2} принимать решения в нестандартной профессиональной ситуации и определять необходимые ресурсы;

У_{04.3} определять источники и факторы возникновения риска;

У_{05.1} определять необходимые источники информации;

У_{06.1} планировать работу команды (коллектива);

У_{06.2} работать в коллективе и команде;

У_{07.1} самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития;

У_{07.2} определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;

У_{07.3} осознанно планировать повышение квалификации;

У_{08.1} находить и анализировать информацию в области инноваций в профессиональной деятельности;

У_{08.2} планировать собственные действия в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

У₁. выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;

У₂. презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;

У₃. оформлять бизнес-план;

У₄. рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;

У₅. определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;

У₇ определять источники финансирования

Содержание практических работ ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессиональных модулей программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению следующими общими и профессиональными компетенциями:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2 Анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы, использовать методы гуманитарно-социологических наук в различных видах профессиональной и социальной деятельности.

ОК 3. Организовывать свою собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 5. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

ОК 9. Уважительно и бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям, толерантно воспринимать социальные и культурные традиции.

ПК 1.2. Подготавливать документацию, необходимую для принятия управленческих решений по эксплуатации и развитию территорий.

ПК 1.3. Готовить предложения по определению экономической эффективности использования имеющегося недвижимого имущества.

ПК 4.2. Производить расчеты по оценке объекта оценки на основе применимых подходов и методов оценки.

ПК 4.3 Обобщать результаты, полученные подходами, и давать обоснованное заключение об итоговой величине стоимости объекта оценки.

Выполнение студентами практических работ по учебной дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» направлено на:

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

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

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

– развитие аналитических интеллектуальных умений у будущих специалистов;
выработку при решении поставленных задач профессионально значимых качеств, таких как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

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

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Тема 1.1 Предпринимательская деятельность как экономическая и правовая категория

Практическое занятие № 1

Психологический самоанализ предрасположенности к предпринимательской деятельности

Цель работы:

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

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- У_{01.3} оценивать свои способности и возможности в профессиональной деятельности
- У_{07.1} самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития;
- У_{07.2} определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- У_{07.3} осознанно планировать повышение квалификации;

Материальное обеспечение:

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

Задание:

1. Ознакомьтесь с порядком выполнения работы.
2. Последовательно выполните задания психологических тестов.
3. Обработайте полученные результаты и сделайте выводы по проделанной самодиагностике.

Порядок выполнения работы:

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

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

Общий вывод

Форма представления результата: выполненная работа.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	5
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	4
Задание выполнено, но имеются существенные замечания, повлекшие к неверному решению задания	3
Задание не выполнено	2

Тема 1.2 Фирма как основной субъект предпринимательской деятельности

Практическое занятие № 2

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

Цель работы:

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

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- У₁. выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;
- У₅. определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;
- У_{03.1} распознавать и анализировать профессиональную задачу и/или проблему;
- У_{03.2} определять этапы решения профессиональной задачи, составлять и реализовывать план действия по достижению результата;
- У_{03.3} оценивать результаты решения задач профессиональной деятельности;
- У_{04.2} принимать решения в нестандартной профессиональной ситуации и определять необходимые ресурсы;
- У_{05.1} определять необходимые источники информации.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

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

Порядок выполнения работы:

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

Ход работы:

1. Изучите информацию «Как найти идею для бизнеса?»:

лучший способ найти идею для бизнеса - это подумать над вещами, которые вас расстраивают или доставляют проблемы.

Ответьте на следующие вопросы:

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

Ответы могут быть следующими:

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

Теперь подумайте, как решить эти проблемы:

- продукт или система, которая автоматизирует или ускоряет очереди в бакалее.
- потребительская версия уплотнителя мусорных отходов
- пластиковый рукав, который наклоняет зонт и стряхивает излишки воды

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

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

2. Ознакомьтесь со списком ресурсов:

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

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

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

5. Результаты представьте в таблице 3.

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

7. Укажите, что не является объектом предпринимательской деятельности:

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

Форма представления результата: выполненная работа

Таблица 1

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

Таблица 2

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

Таблица 3

Виды ресурсов	Примеры
Материальные ресурсы	
Инвестиционные ресурсы	
Информационные ресурсы	
Трудовые ресурсы	

Объектами предпринимательской деятельности не являются:

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
-------------------------------------	--

Задание выполнено полностью, без замечаний	5
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	4
Задание выполнено, но имеются существенные замечания, повлекшие к неверному решению задания	3
Задание не выполнено	2

Тема 2.2 Государственная регистрация предпринимательской деятельности

Практическое занятие № 3

Оформление документации для регистрации предпринимательской деятельности

Цель работы:

1. обобщение и систематизация материала по теме «Государственная регистрация предпринимательской деятельности»;
2. формирование умений и навыков оформлять документацию для регистрации предпринимательской деятельности;
3. воспитание ответственности за результаты личного и коллективного труда.

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- У_{02.1} анализировать социально-экономические и политические проблемы и процессы;
- У_{05.1} определять необходимые источники информации

Материальное обеспечение:

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

Задание:

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

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомьтесь с порядком регистрации ПБОЮЛ
2. Ознакомьтесь с порядком регистрации юридического лица.
3. Заполните формы для регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.
4. Составьте таблицу «Сравнительная характеристика регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.

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

Форма представления результата: выполненная работа

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	5
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	4
Задание выполнено, но имеются существенные замечания, повлекшие к неверному решению задания	3
Задание не выполнено	2

Тема 3.2 Маркетинг в системе бизнес-планирования

Практическое занятие № 4

Организация маркетинговой деятельности в системе предпринимательства

Цель работы:

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

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- У₃. оформлять бизнес-план;
- У₇ определять источники финансирования

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

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

Порядок выполнения работы:

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

Ход работы:

Условие:

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

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

Форма представления результата: выполненная работа

Таблица 1

Элементы маркетинг-микс	Характеристика элементов
P1 – товар	<i>Название услуги, потребности клиентов, составляющие качества услуги, ассортимент, гарантии.</i>
P2 – цена	<i>Ценовая стратегия, уровень цен, скидки, форма оплаты, кредит и т.д.</i>
P3 – место	<i>Местоположение в городе, адрес, режим работы.</i>
P4 – продвижение	<i>Наружная и внутренняя реклама, рекламные носители.</i>
P5 – люди <ul style="list-style-type: none"> • клиенты • конкуренты • персонал 	<i>«портрет» клиентов;</i> <i>названия конкурентов;</i> <i>сотрудники предприятия.</i>

Таблица 2

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

Таблица 3

Клиентурные рынки		Маркетинговые посредники
Название	Описание	

Таблица 4

Типы контактных аудиторий	Примеры и характер влияния
1. Финансовые круги	<i>Финансовая помощь, поддержка (приобретение холодильного оборудования за счёт средств спонсора)</i>
2. СМИ	<i>Примеры создания имиджа предприятия</i>
3. Государственные	<i>Перечисление всех государственных органов, заинтересованных</i>

учреждения	<i>в деятельности предприятия</i>
4. Общественные организации	<i>Примеры общественных организаций, заинтересованных в деятельности предприятия</i>
5. Местные	<i>Домоуправления, ЖЭКи, местные жители...</i>
6. Широкая публика	<i>Участие известных личностей местного масштаба в продвижении предприятия</i>
7. Внутренняя	<i>Примеры создания корпоративной культуры</i>

Форма представления результата: выполненная работа

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	5
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	4
Задание выполнено, но имеются существенные замечания, повлекшие к неверному решению задания	3
Задание не выполнено	2

Тема 3.3 Финансовая деятельность и риски предпринимательства

Практическое занятие № 5

Аналитическая деятельность предпринимателя

Цель работы:

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

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- У_{07.1} самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития;
- У_{07.2} определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- У_{07.3} осознанно планировать повышение квалификации;
- У_{08.1} находить и анализировать информацию в области инноваций в профессиональной деятельности;
- У_{08.2} планировать собственные действия в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

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

Порядок выполнения работы:

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

Ход работы:

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

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

Пример описания процесса организации собственного бизнеса:

1. Я хорошо умею вязать вещи (одежду, предметы обихода: прихватки, сумки и т.д.).
2. Я изучаю спрос. Я определяю, кто мой потребитель, какими характеристиками и покупательной способностью обладают сегменты рынка:
 - мамы и жены, не умеющие вязать, но желающие приобрести носки для своих детей/мужей один раз в год по цене от 100 до 200 рублей за пару;
 - женщины, желающие приобрести вещь индивидуальной вязки для себя и членов своей семьи один раз в 2 года по цене от 500 рублей до 2000 рублей. Доход этих двух категорий потребителей от 4 до 8 тыс. руб. на человека в месяц.
 - третьей группой моих потребителей могут стать VIP-персоны, которые хотят получить уникальный товар, изготовленный вручную, необычной модели, из качественной пряжи.То есть я определяю планируемую выручку от моей работы.
3. Я изучаю конкурентов: магазины готовой одежды, которой пользуются те же группы покупателей, магазины-салоны выставочной коллекционной одежды, рынки, рынок продажи ниток. Цель изучения конкурентов – определить мои сильные и слабые стороны, угрозы и возможности, чтобы оценить мои риски предпринимательской деятельности.
4. Я определяю, какие условия и ресурсы мне нужны для осуществления моей деятельности: государственная регистрация индивидуальной предпринимательской деятельности, покупка оборудования (набор спиц и крючков, возможно покупка или аренда вязальной машины, покупка пряжи по оптовой цене). Возможно, мне понадобится помещение.
5. Я рассчитываю затраты на организацию моей деятельности.
6. Я сравниваю мой планируемый доход (выручку) и затраты и определяю, стоит ли мне заниматься этой деятельностью.

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

Задание 3. Проанализируйте предложенные образцы резюме бизнес-планов и ответьте на вопросы, используя материал лекции по данной теме:

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

Ответы зафиксируйте в таблице 1.

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

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

Таблица 1

№ вопроса	Ответы
1)	
2)	
3)	
4)	

Таблица 2

Разделы резюме	Примеры (по теме проекта)
1. Название проекта	
2. Юридические и физические лица, заинтересованные в проекте	
3. Цель проекта	
4. Общая стоимость проекта	
5. Конкурентные преимущества проекта	
6. Источники финансирования проекта	
7. Показатели эффективности проекта: <ul style="list-style-type: none"> - срок окупаемости - рентабельность - объём производства - точка безубыточности 	
8. Количество новых рабочих мест	
9. Выводы о ценности проекта	

Таблица 3

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

Форма представления результата: выполненная работа

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	5
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	4
Задание выполнено, но имеются существенные замечания,	3

повлекшие к неверному решению задания	
Задание не выполнено	2

Тема 3.3 Финансовая деятельность и риски предпринимательства

Практическое занятие № 6

Оценка финансового состояния предпринимательства

Цель работы:

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

Выполнив работу, Вы будете:

уметь:

- У₄. рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;
- У₅. определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;
- У₇ определять источники финансирования.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

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

Порядок выполнения работы:

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

Краткие теоретические сведения:

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

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

Отчет о движении денежных средств показывает в динамике жизнедеятельность предприятия и бизнеса. В этом отчете также будет видно, сколько необходимо будет привлечь дополнительных средств для обеспечения операционной деятельности, на каких условиях, и из каких источников. Эти данные затем будут использоваться в расчете инвестиционного плана. Входящими данными для составления данного отчета являются данные из плана доходов и

расходов, а также данные из раздела маркетинг — в части нюансов отсрочки поступления платежей от клиентов. Из производственного плана — в части информации о сроках оплаты поставщикам поставляемого сырья и материалов, а также объемах страхового запаса сырья и материалов, информация о сроках оплаты прочих расходов, а также сроках выплаты заработной платы и налогов.

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

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

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

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

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

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

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

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

Чтобы определить доход с одной операции (будь то товар или услуга) нужно отнять от цены переменные расходы на их предоставление. Проблема в том, что ассортимент не позволяет определить нам четкое понимание показателя доходности, так как все услуги и товары, разные и стоят по-разному. Один из способов решения этого вопроса лежит в усредненных цифрах. В

ресторане и автомойке это будет величина среднего чека. В производстве и в магазине проще, там все рассчитывается по желаемому уровню рентабельности.

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

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

Формула расчета:

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

где, I_0 – стоимость первоначальных инвестиций;

P – чистый поток денег в год после реализации проекта.

2. Дисконтированный период окупаемости инвестиций – учитывает момент времени.

Формула расчета:

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

где, n – число периодов;

CF_t – приток денег в определенный период t ;

r – коэффициент дисконтирования;

I_0 – стоимость первоначальных инвестиций.

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

Формула расчета:

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

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

r – ставка дисконтирования;

Inv – стоимость первоначальных инвестиций.

Если $PI > 1$ – вложение капитала эффективно.

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

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

где, TFC – размер постоянных затрат;

AVC – размер переменных затрат на единицу продукции;

P – продажная цена единицы продукции;

C – прибыль с единицы продукции.

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

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

где $NCFi$ – чистый поток денежных средств для i -го периода;
 Inv – стоимость первоначальных капиталовложений;
 r – стоимость привлеченного капитала или ставка дисконтирования.
 Если NPV имеет положительное значение, то вложение капитала эффективно.

Ход работы:

Задание 1.

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

Показатели	Значение
1. Реализовано продукции, тыс. ден. ед.	1120,0
2. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. ден. ед.	892,0
3. Прибыль от прочей реализации и услуг непромышленного характера, тыс. ден. ед.	164,8
4. Прибыль от внереализационных операций, тыс. ден. ед.:	
а) уплачено штрафов и пени	19,6
б) взыскано штрафов с других предприятий	26,8
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. ден. ед.	2906,0
6. Среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	305,0
7. Налог на прибыль, %	25
8. Плата за банковский кредит, тыс. ден. ед.	

Уровень рентабельности в целом

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

Уровень рентабельности по затратам:

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

Форма представления результата: выполненная работа.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	5
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	4
Задание выполнено, но имеются существенные замечания, повлекшие к неверному решению задания	3
Задание не выполнено	2

