

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Первякова Светлана Валентиновна

Должность: Директор колледжа СКФУ в г. Ставрополе

Дата подписания: 18.06.2026 15:28:11

Уникальный программный ключ:

63a18c373da05c089b08fcc89c468af301900f19

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»

Колледж СКФУ в г. Ставрополе

Методические указания к практическим занятиям

ОП 05 Основы предпринимательства

Специальность 38.02.08 Торговое дело

Форма обучения очная

Ставрополь

Методические указания к практическим занятиям по дисциплине ОП 05 Основы предпринимательства составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело

Разработчик:

Чувилова О.Н., канд. экон. наук, доцент, преподаватель колледжа СКФУ в г. Ставрополе

Пояснительная записка

Методические указания к практическим занятиям по дисциплине ОП.05 Основы предпринимательства составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело.

Практические занятия имеют целью закрепление наиболее важных разделов учебного материала и являются в то же время формой контроля за усвоением этого материала студентами. Участие студентов в практических занятиях является обязательным условием выполнения учебного плана.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- планировать и реализовывать собственное профессиональное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;
- проводить сбор и анализ информации об особенностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых информационных технологий.
- устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
- разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
- рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
- определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
- собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Знать:

- процесс планирования и реализации собственного профессионального развития, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
- профессиональной документации на государственном и иностранном языках;
- методологию сбора и анализа информации об особенностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых информационных технологий.
- процесса установления хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
- порядок разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
- методику расчета показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
- о ходе и порядке определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
- процесса сбора информации о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

РАЗДЕЛ 1. СОДЕРЖАНИЕ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕМА 1.1

СОДЕРЖАНИЕ И ТИПОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое занятие №1.

Цель – формирование знаний и представлений о содержании дефиниции «предпринимательство» и типах предпринимательской деятельности

Краткие теоретические сведения:

Предпринимательство как процесс организации производства товаров и услуг для удовлетворения постоянно возобновляющегося спроса и получения прибыли, а также как функция управления этим процессом имеет свою историю и динамику развития.

В римском праве "предпринимательство" рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая.

Терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие "предпринимательство", менялись и упорядочивались в процессе развития экономической теории.

Достаточно простое и весьма емкое определение предпринимательства дает В.И. Даль. В частности, он пишет, что «предпринимать» означает «затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-либо значительного»: отсюда «предприниматель» - «предпринявший» что-либо.

Принято считать, что одним из первых, кто серьезно заинтересовался предпринимательством, был А. Смит. Однако лет за десять до него этими проблемами очень интенсивно занимался Р. Кантильон. Именно он сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Именно он назвал этих субъектов рынка предпринимателями ("предприниматель" - в переводе с французского "посредник").

В современной экономической литературе четкого определения сущности предпринимательства нет. В большинстве случаев сущность этого явления подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в "Большом экономическом словаре" под общей редакцией А.Н. Азрилияна дается следующее определение: "Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица". К сожалению, такой подход господствует сегодня в России и закреплён у нас законодательно, в частности, в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», Гражданском кодексе Российской Федерации и др., в трудах отечественных ученых, занимающихся проблемой предпринимательства.

Согласно современному российскому законодательству **предпринимательская деятельность (или предпринимательство) - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке**. Однако и это определение не отличается полнотой.

Предпринимательство можно определять с различных позиций, таких как:

- деятельность, направленную на максимизацию прибыли;

- инициативную деятельность граждан, заключающуюся в выработке товаров и услуг, направленную на получение прибыли;
- прямую функцию реализации собственности, основную ее производственную функцию;
- процесс организационной новации в целях извлечения прибыли;
- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;
- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянная реализация этих изменений.

Большинство практиков и исследователей делают акцент на получение прибыли, рассматривая ее как конечную цель предпринимательства. Однако предпринимательство имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом.

В этой связи предпринимательство более правильно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства.

В этом определении акцент делается не на максимизацию прибыли, а на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательства и может принести максимальную прибыль.

Предпринимательство — это не всякий бизнес, это стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, антибюрократизма, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг. Тогда как бизнес — это репродуктивная деятельность в сфере организации, производства, распределения и реализации товаров и услуг без новаторства, без инициативы в развитии инновационных процессов. Это осуществление или организация из года в год одного и того же производства, сбыта, распределения или другой деятельности в рамках апробированных технологий, норм и правил для удовлетворения сложившихся потребностей.

Содержание предпринимательства, границы его осуществления тесно связаны с формами и видами предпринимательской деятельности (табл. 1.1). В соответствии с принятой структурой процесса воспроизводства (производство, обмен, распределение, потребление) выделяют четыре главных сферы предпринимательства: производственная, коммерческая, финансовая и сфера потребления. Другие виды предпринимательской деятельности, например, инновационная, маркетинговая, включаются в состав четырех главных сфер предпринимательства.

Таблица 1 - Классификация предпринимательской деятельности

Признаки классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
	Производственная	Коммерческая	Финансовая	Сфера потребления
По сфере деятельности	Без образования юридического лица	Частное предприятие	Фермерское хозяйство	Общество с ограниченной ответственностью
	Малое	Смешанное	Закрытое или	Совместное

	предприятие	товарищество	открытое акционерное общество	предприятие
По отношению к собственности	Индивидуальная (без применения наемного труда)	Частная	Государственная	
По количеству собственников	Индивидуальная, частная	Семейная	Коллективная	Смешанная, совместная
По масштабам производства и численности работников	Малое предприятие	Среднее предприятие	Большое предприятие	
По территориальному признаку	Сельская, районная	Городская, областная	Региональная, национальная	Зарубежная
По отраслевой принадлежности	Строительная, текстильная	Металлообрабатывающая, горнодобывающая	Пищевая, судостроительная	Энергетика, транспорт, связь

Предпринимательская деятельность может осуществляться: 1) путем непосредственного производства какого-либо товара, продукта или услуги; 2) путем производства посреднических функций по продвижению товара от производителя к потребителю. В рамках такого разделения труда сформировалась типология предпринимательской деятельности (рис. 1.1).

Предпринимательская деятельность - это особый вид деятельности, направленный на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее (рис. 1.2).

Предпринимательская идея представляет собой выявленный возможный интерес производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы. Выявление такого интереса может осуществляться посредством совмещения возможностей предпринимателя с потребностями рынка, или, наоборот, путем совмещения потребностей рынка с возможностями предпринимателя.



Рис. 1.1. Типология предпринимательской деятельности

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием *инновационного момента*, будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством,

внедрение новых методов организации производства или новых технологий – это тоже инновационные моменты.

В предпринимательстве целесообразно рассматривать два основных элемента:

- новаторскую инновационную деятельность как предпринимательскую функцию (табл. 1.3.);
- действия предпринимателя как носителя и реализатора данной функции (рис. 1.3).

Результатом каждого типа предпринимательской деятельности является достижение поставленных предпринимателем *целей*. В качестве основных целей предпринимательской деятельности могут выступать:

- получение прибыли от вложенного в тот или иной объект предпринимательства капитала, финансовых, ресурсных и материальных средств;
- удовлетворение спроса общества на конкретные потребности его членов или страны, региона.

В процессе функционирования производства или посреднической деятельности цели могут иметь более широкий спектр. Например, в качестве целей могут быть:

- накопление денежных средств для завоевания новых рынков и развития производства;
- улучшение социальных условий сотрудникам организации;
- оптимизация спроса покупателей на продукцию организации;
- оказание помощи в улучшении этических и моральных норм общества, улучшение культуры потребления и т.д.

Для достижения целей определяются и решаются конкретные задачи предпринимательской деятельности в рамках текущей или перспективной политики предприятия. Политика организации определяет направление и методы осуществления предпринимательской деятельности, ее стиль, которые обеспечивают эффективное поведение организации в сложившихся или меняющихся условиях окружающей среды.

Задачи предпринимательской деятельности и их решение, способствующие достижению поставленных целей, можно разделить на два направления. *Первое направление* - это комплекс задач, решение которых обеспечивает успех инновационной деятельности предпринимателя, *второе направление* - это комплекс задач, решение которых формирует эффективность процесса производства или посреднической деятельности, которые осуществлялись или же только стали осуществляться.

Экономическая сущность предпринимательской деятельности заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью удовлетворения явного или потенциального спроса. Субъектом новаторской творческой экономической деятельности может быть как индивидуальный предприниматель, так и группа людей, действующих в рамках организации и выступающих с инициативой по выпуску нового товара, реализации новых решений, новых подходов и т.п.

Последовательность выполнения расчетно-графической работы:

1 этап. Оценка жизненной ситуации и личных перспектив.

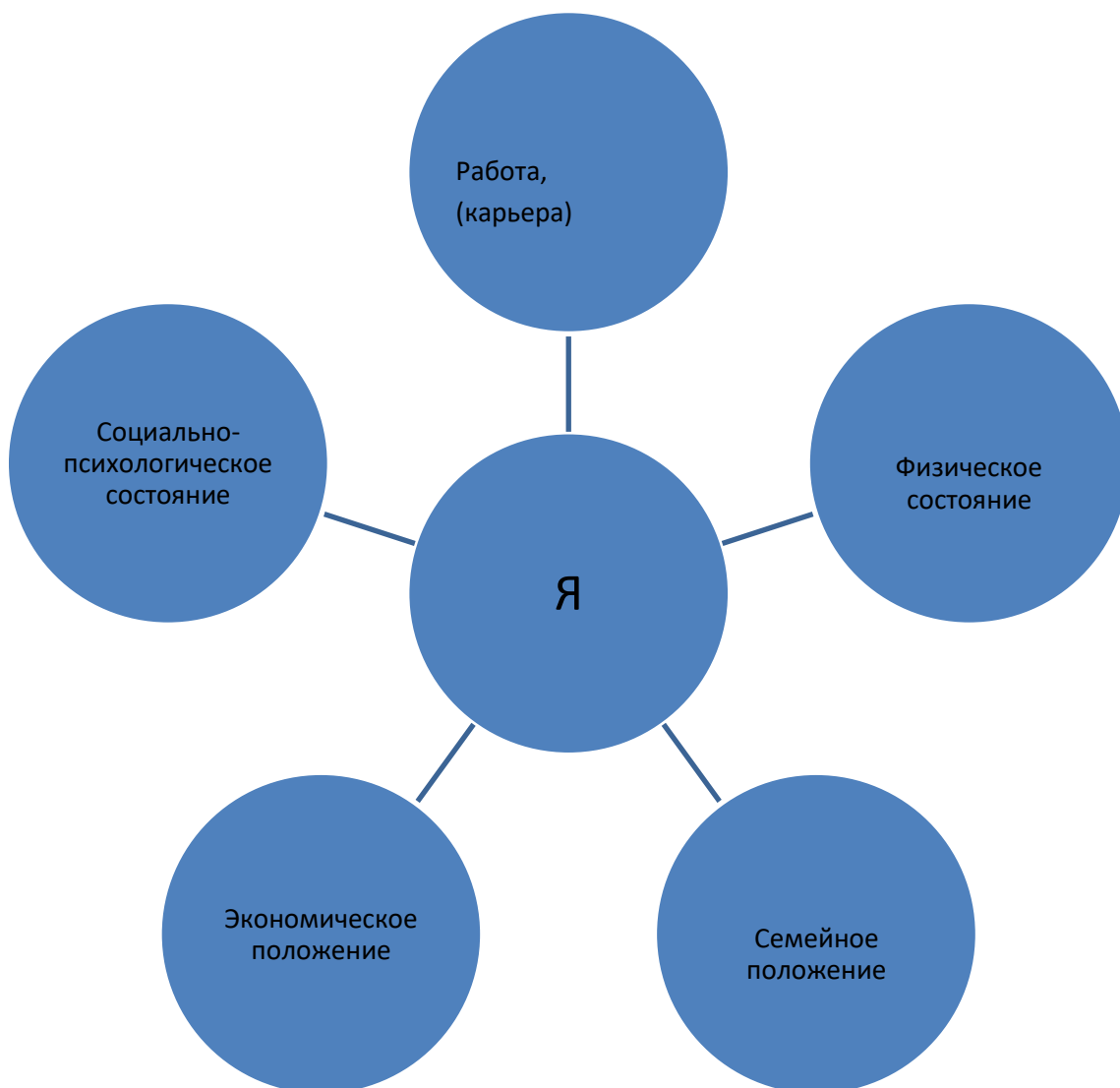


Рис. 1. Элементы самооценки жизненной ситуации.

По каждой из указанных позиций следует дать критическую самооценку по 5-ти бальной системе, начиная с нуля (табл. 2.).

Таблица 2 - Оценка жизненной ситуации.

Критерии оценки	Оценочный балл
Работа (карьера).	
Экономическое благосостояние.	
Социально-психологическое состояние.	
Физическое состояние.	
Семейное положение.	

На основе данных таблице 1. необходимо определить личные цели студентов, дав ответы на следующие вопросы:

- ✓ Какова моя цель?
- ✓ Почему она важна для меня именно сейчас?
- ✓ Время, необходимое для ее реализации?

Анализ возможностей достижения поставленных целей ведется по данным, представленным в таблице 3.

Таблица 3 - Возможности достижения поставленных целей.

Факторы, влияющие на достижение поставленных целей.	Направление их влияния (+ или -)	Действия по их нейтрализации.
1. Внешние обстоятельства: а) б) 2. Мои черты характера. а) б)		

После заполнения данной таблицы следует ответить на вопрос: «есть ли у меня возможности для достижения поставленных целей, или мне нужно изменить свои цели?»

Разработка мероприятий по достижению поставленных целей ведется по данным, представленным в таблице 4.

Таблица 4 - Разработка мероприятий по достижению личных целей

Наименование цели (области жизненной ситуации)	Мероприятия (задачи) достижения цели.
1.	1.
	2. и т.д.
2.	1.
и т.д.	2. и т.д.

2 этап. Разработка модели предпринимателя (табл. 5.)

Таблица 5 - Модель предпринимателя.

Личные качества.	Знания.	Навыки и умения.
1.	1.	1.
2.	2.	2.
и т.д.	и т.д.	и т.д.

3 этап. Тестирование для выявления склонности к занятию предпринимательской деятельности (табл. 6.).

Таблица 6 - Тест на определение качеств предпринимателя

качества	4	3	2	1
Инициатива	Ищет дополнительные задачи, очень искренний	Находчив, смекалист при выполнении задания	Выполняет необходимый объем работ без указаний руководства	Безынициативный, ждет указаний
Отношение к другим	Позитивное начало, дружелюбное отношение к людям	Приятный в общении, вежливый	Иногда с ним трудно работать	Сварливый и некоммуникабельный

Продолжение табл. 6

Ответственно сть	Проявляет ответственность при выполнении поручений	Соглашается с поручениями (хотя и не без протеста)	Неохотно соглашается с поручениями	Уклоняется от любых поручений
Организаторс кие способности	Очень способный в убеждении людей и выстраивания фактов в логическом порядке	Способный организатор	Средние организаторские способности	Плохой организатор
Решительнос ть	Быстрый и точный	Основательный и осторожный, осмотрительный	Быстрый, но часто делает ошибки	Сомневающийся и боязливый
Упорство	Целеустремленный, его нелегко обескуражить	Предпринимает постоянные усилия	Средний уровень упорства и решимости	Почти никакого упорства

В каждой из горизонтальных граф найдите то определение ваших качеств, которое, на ваш взгляд, более всего вам подходит. Пометьте его цифрой, соответствующей каждой вертикальной колонке (4,3,2,1). После суммирования этих цифр оценка вашего потенциала владения и управления собственным делом может быть: **отличной (25-28), очень хорошей (21-24), хорошей (17-20), средней (13-18), плохой (12 и менее).**

Если у человека обнаружатся некоторые слабости, но сохраниться желание иметь свое дело, то это вполне осуществимо. Но для этого необходимо подбирать команду и своих партнеров таким образом, чтобы они компенсировали ваши слабости.

ТЕМА 1.2 ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Практическое занятие №2.

Цель – формирование знаний и представлений об истории российского предпринимательства

Краткие теоретические сведения:

Истоки зарождения отечественного предпринимательства, его форм и видов, были во многом связаны с переплетением географических, природных, экономических и политических факторов. Предпринимательская деятельность в IX-XV вв. характеризовалась двумя основными направлениями: ремесло и торговля. Ремесло являлось своеобразным прообразом промышленного производства. Первые ремесленники работали на себя, являясь одновременно и работником и предпринимателем. Более высокоорганизованной формой производства, характерными для России, стали артели и подряды, что требовало объединения значительного числа людей. Подрядными способами и артелями строились церкви и городские стены, укладывались деревянные мостовые. Элементы предпринимательской деятельности проявлялись в торговле. Существовало два вида торговли: транзитная и внутренняя. Развитию транзитной торговле способствовал тот факт, что Киевская Русь находилась на транзитных путях между Западом и Востоком. В Древней Руси сложилось два основных торговых пути - водный путь Балтийско – Волжский, который связывал славян с Волжской Булгарией, и далее по реке и с Хазарией и через Каспийское море с Азией и Арабским Халифатом. Второй торговый путь связывал Балтийское море с Чёрным, а скандинавские и восточнославянские центры с Константинополем, и получил название «Великий путь из варяг в греки». Он проходил

через Новгород, озеро Ильмень, Ладожское озеро, реку Ловать и далее по Днепру в Чёрное море и Византию.

О развитии внутренней торговли свидетельствуют существовавшие тогда торговые связи между севером и югом: на север везли хлеб, а обратно в обмен на хлеб новгородские и иноземные ремесленные изделия.

Неслучайно именно купцы, торговавшие с Крымом в городе Суроже (ныне - Судак) отличавшимся своим богатством, они именовались гостями - сурожанами. Другой привилегированной частью купечества стали купцы суконного ряда - «суконщики», стоявшие на более низкой ступени социальной лестницы. Основным предметом их торговых операций являлось сукно.

Во второй половине XVI в. значительно увеличилась численность купечества, а поле его деятельности заметно расширилось. Высшее столичное купечество приобретало все большее влияние на политические события. В это же время купцы начали активно субсидировать царскую власть. Удельные князья становились нередко должниками купцов и ростовщиков. Богатые московские гости (В. Ховрин, А. Шихов, Г. Бобыня) неоднократно снабжали деньгами великих князей. Они же участвовали в каменном строительстве XV века. Так, в 1425-1427 гг. на средства московского гостя Ермолы (родоначальника династии Ермолиных) сооружался Спасский собор Андроникова монастыря в Москве.

В XVI веке (период царствования Ивана Грозного) торговля стала принимать все большие размеры. Центром деловой активности русских городов становились гостиные дворы. Здесь останавливались купцы, хранились их товары и осуществлялись торговые операции.

Это время характеризуется появлением первых частных предпринимателей. Одним из примеров может служить многоотраслевое хозяйство боярина Морозова, который использовал крестьянские текстильные промыслы, организовав территориальное разделение труда.

В этот период отчетливо проявились две формы накопления капитала:

а) ведущей стала оптовая торговля, носившая постоянный характер. Она сопровождалась скупкой купечеством товаров у непосредственных производителей, их перекупкой у других торговцев. Купечество все более активно использовало государственный и частный кредит. Товарами в оптовой торговле являлись преимущественно продукты (хлеб, соль, рыба, мясо) и сырье (пенька, кожа).

б) второй формой накопления капитала были казенные подряды. Их выгодность была обусловлена тем, что казна предварительно оплачивала часть причитавшейся суммы за подряд. Эти деньги купец-подрядчик мог вложить в любое предприятие по своему усмотрению.

При царствовании Алексея Михайловича (1645-1676 гг.) начинается медленный рост мануфактурного производства. Первоначально крупная промышленность формировалась преимущественно в недрах вотчинного хозяйства. Переход к строительству заводов с частичным использованием вольно-наемного труда осложнялся процессом укрепления крепостнических отношений.

Во второй половине XV в. в стране закладывались будущие центры частного предпринимательства: металлургия и металлообработка (предприятия Тульско-Серпуховского, Московского районов); производство изделий из дерева (Тверь, Калуга); ювелирное дело (Верхний Устюг, Новгород, Тихвин, Нижний Новгород). Однако до оформления класса предпринимателей было еще далеко.

Эпоха Петра I – как стремительное развитие предпринимательства

Преобразования, начатые Петром I, оказали положительное внимание в первую очередь на промышленное производство, что позволило стимулировать процесс создания условий для инвестиций в промышленность.

В результате такого подхода Россия вступила в мануфактурный период, хотя при этом не был окончательно сформирован класс (сословие) предпринимателей.

Можно выделить следующие главные особенности развития промышленного предпринимательства в России в XVIII веке:

- Развитие отраслей, обслуживающих потребности государства к которым относились военное производство и отрасли, где была государственная монополия на торговлю товаром, производящимся в этих отраслях.
- Государственная регламентация всей промышленности, в т.ч. государственное управление частным предпринимательством.
- Наличие крепостной мануфактуры, как особой формы промышленного производства.

Развитие предпринимательства в период XIX - начало XX вв. Реформа 1861 года и ее последствия

Большой толчок в развитие сельского хозяйства дала отмена крепостного права. 19 февраля 1861 г. императорский манифест провозгласил наступление новой эпохи в истории России: «Крепостное право на крестьян, водворенных в помещичьих имениях, и на дворовых людей отменяется навсегда». Таким образом, российские крестьяне, составлявшие подавляющее большинство населения страны, получили, наконец, свободу и немного земли — за определенную, довольно существенную выкупную плату, рассроченную на несколько десятков лет.

На бывших крепостных были распространены общие положения гражданских законов. Ему были предоставлены права приобретать в собственность любое имущество, отчуждать его, закладывать, завещать и прочее. Он мог заключать договоры, принимать на себя обязательства и подряды, заниматься «свободной торговлей» без получения торговых свидетельств и уплаты пошлин, открывать и содержать промышленные, ремесленные и торговые заведения.

Реформа устранила главные препятствия на пути развития производительных сил, формирования рынка свободной рабочей силы, кадров предпринимательства. Непосредственными результатами реформы стал пусть медленный, но рост урожайности зерновых, происходит увеличение товарности сельского хозяйства, растет вывозная торговля его продукции, идет бурный процесс районной специализации, активно распахиваются свободные земли в Заволжье, на юге Украины. Медленно происходит буржуазная эволюция помещичьего хозяйства.

Но в первое время после реформы тяжелая промышленность пережила тяжелый кризис. Черная металлургия Урала — основного центра тяжелой промышленности в этот период — испытала острейший дефицит рабочей силы, так как заводы обеспечивались ею именно через институт крепостного права, отмена которого привела к оттоку рабочей силы. Однако в этот же период идет формирование южного металлургического района. За первое пореформенное двадцатилетие удваивается протяженность железных дорог, составившая к началу 1880-х гг. более 22 тыс. километров.

Коренным образом изменилась кредитно-финансовая система. К концу 1870-х гг. в России действовало уже более трех с половиной сотен учреждений коммерческого кредита различных форм.

Промышленное предпринимательство в начале XX-века. Государство и экономика.

Развитие промышленного предпринимательства в дореволюционной России закончилось подъемом в 1909-1913 гг. Главным фактором подъема стал рост благосостояния населения России.

Тяжелая промышленность увеличила свое производство на 83%, а легкая — на 35%. По техническому уровню промышленности Россия занимала ведущее место, например по энерговооруженности она опережала и Германию и Францию.

Необходимо отметить, что государство занимало господствующие позиции в хозяйстве страны.

Большую роль на развитие промышленного предпринимательства влияли государственные заказы, которые давали почти все ведомства, включая Министерство железнодорожного транспорта и Морское министерство.

Развитие предпринимательства в начале XX века, характеризовалось как монополистическая стадия предпринимательства.

Монополия – исключительное право на производство и реализацию какой-либо продукции. Монополия – очень крупное предприятие или группа предприятий с высоким уровнем дохода. Монополистический капитализм (империализм) — господство монополий в экономике.

Толчком, ускорившим образование монополий стал мировой экономический кризис 1900-1903 гг., повлекший банкротство более четырех тысяч предприятий. С целью преодоления последствий кризиса, предприниматели стали объединяться в синдикаты и тресты, что позволяло улучшать организацию производства и сбыта, сокращать затраты и снижать себестоимость производимой продукции. Экономический кризис ускорил слияние банков с промышленностью, что положительно отразилось на эффективности предпринимательской деятельности промышленных структур.

Послереволюционное советское предпринимательство

Советское (социалистическое) предпринимательство стало прямым продолжением дореволюционного государственного предпринимательства, с той только разницей, что теперь советское государственное предпринимательство включало в себя все народное хозяйство страны. Механизмом перевода в государственную собственность стала национализация. Для управления всем хозяйством страны был создан ВСНХ – центральный государственный орган управления хозяйством.

Политика «военного коммунизма». Годы НЭПа (1921-1926) – как оживление предпринимательской деятельности.

Особое место в развитие экономики занимает период политики «военного коммунизма», характеризующийся попыткой организации государственного коммунистического предпринимательства. Сущность этой политики заключалась в попытке наладить государственное производство и государственное распределение продуктов по - коммунистически. Предполагался отказ от товарно-денежных отношений и замена их прямым (административным) распределением со стороны государства. В сельском хозяйстве главной чертой военного коммунизма стала продразверстка, которая должна была заменить существующие товарно-денежные отношения между городом и деревней. Политика военного коммунизма привела к глубокому экономическому кризису в России. Основное содержание новой экономической политики заключалась в стимулировании товарно-денежных отношений, экономической предприимчивости, инициативы, материальной заинтересованности в результатах труда каждого предприятия и каждого труженика. Были созданы тресты - объединения однородных или взаимосвязанных между собой предприятий, получившие полную хозяйственную и финансовую независимость, вплоть до права выпуска долгосрочных облигационных займов.

Стали возникать синдикаты - добровольные объединения трестов на началах кооперации, занимавшиеся сбытом, снабжением, кредитованием, внешнеторговыми операциями.

НЭП оказался вынужденным компромиссом между административно-плановой и рыночной системами предпринимательства, что проявилось в следующем:

- Планирование сочеталось с рыночными отношениями.
- Наличие различных организационно-правовых форм предпринимательства (государственное, государственно-капиталистическое, кооперативное, мелко-частное).

Таксономия Блума

Теоретический материал лекций необходимо раскрыть путем формулирования вопросов, раскрывающих основные цели обучения в соответствии с таксономией Блума: знание, понимание, применение, анализ, синтез и оценка.

Таким образом, студенты формулируют шесть вопросов по каждой теме.

Общее количество вопросов- не менее 32-ти.

Критерии оценивания компетенций:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он сформулировал 32 вопроса и раскрыл цели обучения в полном объеме. Компетенции ОК.2, ОК.3, ОК.6 освоены на повышенном уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он по существу сформулировал вопросы, но не верно определили их практическую направленность.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он выполнил только часть таксономии Блума, включающей знание, понимание и применение.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не сформулировал или неверно сформулировал вопросы, раскрывающие основные цели обучения.

ТЕМА 1. 3. КОНЦЕПЦИЯ И ПРИЗНАКИ БИЗНЕСА

Практическое занятие №3.

Цель – формирование умений определять признаки будущего бизнеса.

Краткие теоретические сведения:

К современному пониманию бизнеса общество пришло не сразу. История взглядов на деловые отношения достаточно противоречива: концепции бизнеса сменяли одна другую, двигаясь от одних суждений к совершенно противоположным. Таких концепций (систем взглядов) исторически сложилось три основных: **позитивная, критическая и прагматическая**. Рассмотрим основные характеристики каждой из них.

Данная система взглядов предполагает абсолютно позитивное отношение к бизнесу. Сторонники этой концепции понимают бизнес как общественно полезную деятельность людей, осуществляемую по личной инициативе, целью которой является производство товаров и услуг во благо общества. Здесь подчеркиваются следующие черты, свойственные предпринимательской деятельности:

- бизнес – это система действий по достижению желаемого результата;
- бизнес создает продукцию, нужную людям;
- бизнес предоставляет рабочие места;
- бизнес – это основа современной экономической системы.

Основные положения позитивной концепции бизнеса представлены на Рис. 3 .6.

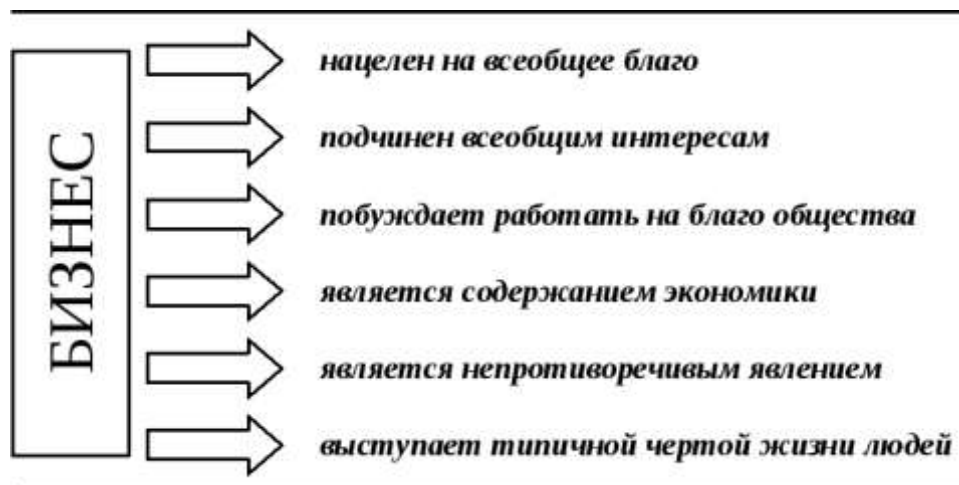


Рис. 3. Позитивная концепция бизнеса.

Первый главный тезис данной концепции утверждает, что *бизнес нацелен на всеобщее благо*. Т. е. предприниматели занимаются производством необходимых каждому человеку вещей. Ориентируясь на спрос, а значит, и на интересы людей, бизнесмены создают самые благоприятные условия для жизни людей. Безусловно, доля истины в этом суждении есть, но следует помнить, что предприниматели исходят не из общественных, а из своих личных интересов, даже если эти интересы и способствуют повышению уровня жизни общества. Современная экономическая теория утверждает, что бизнес, будучи предоставленным самому себе, приводит не к всеобщему благополучию, а к дроблению общества на дифференцированные по принципу богатства классы. Такая ситуация наблюдалась в некоторых зарубежных странах в период индустриализации экономики. Только разумный контроль государства способен воспрепятствовать этому.

Другой тезис сторонников этой концепции утверждает, что *бизнес подчинен всеобщим интересам*. Это означает, что предприниматели исходят из интересов всех субъектов экономики в процессе своей деятельности. Однако мы уже отмечали, что это не так. Бизнесмены **никогда** не принимают во внимание интересы других участников деловых отношений. К примеру, фирма ведет активную благотворительную деятельность. На первый взгляд, это подчинено интересам общества, но чаще такие действия призваны создать благоприятный имидж организации, чтобы привлечь дополнительных клиентов, инвесторов и т. д.

Третий тезис утверждает, что *бизнес побуждает работать на благо общества*. Действительно, благодаря предпринимателям, оплачивающим труд своих сотрудников, они побуждают людей работать, что, в конечном итоге, ведет к производству нужных обществу товаров и услуг. Конечно, это основано, опять же, на корыстных интересах бизнесменов, но в этом свете данный тезис представляется верным.

Следующий тезис утверждает, что *бизнес является содержанием экономики*. Другими словами, бизнес представляет собой неотъемлемую часть экономики любой страны. Это действительно справедливо для современных развитых государств. Развитые деловые отношения способствуют технологическому, научному и культурному прогрессу. Циклическое развитие экономики предполагает чередование кризисов и подъемов, но в целом тенденция направлена на экономический рост.

Пятый тезис сторонников позитивной концепции говорит о том, что *бизнес является непротиворечивым явлением*. Т. е. бизнес не порождает конфликтных ситуаций. В связи с тем, что интересы каждого предпринимателя основаны на стремлении принести благо обществу, отсутствуют противоречия по поводу условий и результатов сделок. Любой современный человек может подтвердить, что это ложное утверждение. В объективной реальности интересы компаний постоянно сталкиваются и порождают конфликты. Более того, основой развития и прогресса является конкуренция,

представляющая собой совокупность конфликтов в чистом виде. Таким образом, конфликт является базой любого бизнеса.

Еще один тезис предполагает, что *бизнес является типичной чертой жизни людей*. Это утверждение абсолютно верно. Деловые отношения так прочно вошли в нашу жизнь, что каждый человек проводит значительную часть времени в качестве их участника. Для кого-то это выражается в работе по найму, а кто-то становится непосредственно предпринимателем. Без этого в современном мире существовать невозможно.

Позитивная концепция бизнеса привела к созданию таких направлений, как "теории общества всеобщего благосостояния" и "государства всеобщего благоденствия". Согласно этим теориям, благосостояние общества достигается с помощью справедливого распределения благ между его членами. Роль государства заключается в том, чтобы путем реформирования добиться социального равенства. Сторонниками такого подхода выступили Дж. М. Кларк, Дж. Гэлбрейт, М. Редер, А. Коул, Н. Кэлдор, Г. Мюрдаль.

Многие положения позитивной концепции бизнеса соответствуют истине. Но ее сторонники проявляли излишнюю веру в бескорыстие предпринимателей и бесконфликтность деловых отношений. Мы уже указывали, что конфликты – это основа бизнеса. **Выжить, опираясь только на интересы общества, в условиях конкуренции бизнесмену невозможно.** Следовательно, стремление только к личным интересам – залог успешного бизнеса. Более того, при разумной политике государства, "корыстный" бизнес – это единственная сила, способная двигать общество вперед.

Расчетно-графическая работа «Формирование концепции бизнеса»

Последовательность выполнения задания:

1 этап: Выбор сферы (отрасли) предпринимательской деятельности (табл. 7).

Таблица 7 - Сравнительная характеристика отраслей предпринимательской деятельности.

Критерии сравнения	Планируемые отрасли предпринимательской деятельности.	
	Пищевая промышленность	И т.д.
1. Уровень спроса на продукцию (работу, услугу). 2. Соответствие отрасли природно-климатическим условиям региона. 3. Наличие ресурсов в регионе: а) сырья и материалов; б) технико-технологических; в) трудовых. 4. Среднеотраслевой уровень: а) материалоемкость производства; б) фондоемкость производства; в) трудоемкость производства. 5. Нормативный срок окупаемости инвестиций. 6. Среднеотраслевой уровень рентабельности производство продукции (работ, услуг). 7. Отношение региональных органов власти к развитию отрасли. 8. Соответствие отрасли профессиональным навыкам предпринимателя.		

Примечание к табл. 7.: Приводится качественная экспертная характеристика отраслей предпринимательской деятельности.

2 этап: Выбор вида продукции (работ, услуг) для предпринимательской деятельности (табл. 8).

Таблица 8 - Сравнительная характеристика видов продукции (работ, услуг) для предпринимательской деятельности.

Критерии сравнения	Оценочный балл	Виды продукции (работ, услуг)		
		1	2	и т.д.
1. Качество товара:				
а) имеет одно отличие от товаров конкурентов;	1			
б) имеет два и более отличий от товаров конкурентов;	2			
в) не отличается от товаров конкурентов.	0			
2. Сегменты рынка:	1			
а) товар рассчитан на один сегмент рынка;	2			
б) товар рассчитан на два и более сегментов рынка;	3			
3. Спрос на товар:	2			
а) имеет тенденцию роста;	1			
б) постоянно устойчивый;	0			
в) неустойчивый;	2			
г) имеет тенденции к спаду.	1			
4. Конкуренция на рынке:				
а) сильная;	2			
б) слабая;	1			
в) умеренная.	0			
5. Ресурсное обеспечение:				
а) имеется в полном объеме;	2			
б) имеется в ограниченном размере;	2			
в) отсутствует.	1			
6. Технология производства:				
а) требует дополнительных знаний и навыков предпринимателя;	2			
б) не требует дополнительных знаний и навыков предпринимателя;	1			
в) защищена патентом или авторским свидетельством;	2			
г) осуществляется по лицензии.	1			
7. Финансовые аспекты:				
а) приносит постоянный доход;	1			
б) имеет сезонность в получении дохода;	2			
в) рентабельность производства выше среднеотраслевой;	2			
г) рентабельность производства ниже среднеотраслевой;	1			
д) цена реализации товара выше, чем у конкурентов;	max 24			
е) цена реализации ниже, чем у конкурентов;				
ж) использование собственного (учредительского) капитала;				
з) необходимость использования заемного				

капитала.				
Итоговая оценка				

Для заполнения данных таблицы 8 студентам необходимо провести маркетинговое исследование регионального рынка товаров, получив ответы на следующие вопросы:

- ✓ Описание качеств товара, отличающих его от товаров конкурентов;
- ✓ На какой сегмент регионального рынка рассчитан товар;
- ✓ Существующая и перспективная динамика спроса на товар;
- ✓ Информация о составе и размере ресурсной базы предприятия, возможности установления партнерских связей;
- ✓ Расчет финансовых показателей эффективности производства товара.

ТЕМА 1.4 ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое занятие №4.

Цель: определить классификацию основных видов предпринимательской деятельности

Краткие теоретические сведения

В зависимости от избранных критериев (форма собственности, размеры, функции, структура, степень предпринимательской деятельности, организационно-правовая форма) предприятия можно структурировать по-разному.

По форме собственности предприятия могут быть подразделены на частные и общественные (рис. 4). Предприятия частного сектора экономики различаются в зависимости от того, одно или несколько лиц являются их владельцами; от ответственности за деятельность предприятия, способа включения единоличных капиталов в общий капитал предприятия. Общественный сектор экономики - это государственные (федеральные и субъектов Федерации) и муниципальные предприятия.

Особняком стоит предпринимательская деятельность граждан (физических лиц) без образования юридического лица (имеются виду индивидуальные предприниматели, прошедшие государственную регистрацию). Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом.

Законом РФ № 209-ФЗ 2007 г. «О малом и среднем бизнесе в Российской Федерации» установлен единый показатель, позволяющий относить предприятие к категории «малых» - предельный уровень численности персонала, который составляет - 100 чел.; Согласно этому закону «под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов...». То есть чисто финансовый показатель дополняется ограничением в отношении вида собственности малого предприятия (качественной характеристики).

В зависимости от вида выпускаемой продукции (вида работ) предприятия разделяются на промышленные - по выпуску машин, оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, выработке электроэнергии и других средств производства; сельскохозяйственные - по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур; предприятия строительного комплекса, транспорта и связи. С точки

зрения потребностей человека важнейшими являются предприятия, производящие предметы потребления, т.е. предприятия сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, машиностроения, химической, деревообрабатывающей промышленности, жилищного и коммунального строительства.

Согласно второму признаку определяются структура и объем производства по каждой, так называемой продуктовой (чистой) отрасли, т.е. все машиностроительные предприятия и цехи независимо от административной подчиненности относятся к машиностроению, транспортные - к транспортной отрасли, строительные - к строительной и т. д.

По структуре предприятия делятся на узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, например, производят чугун, стальной прокат, литье, поковки для машиностроения, вырабатывают и поставляют электрическую и тепловую энергию, производят зерно, мясо и т. д.

Многопрофильные предприятия, которые чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве, выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения. В промышленности они могут специализироваться одновременно на изготовлении компьютеров, морских судов, автомобилей, детских колясок, холодильников, станков, инструментов, перевозке грузов; в сельском хозяйстве - на выращивании зерна, овощей, фруктов, скота, кормов и т. д.

По мере усиления конкуренции многие узкоспециализированные предприятия, экономически окрепнув, резко расширяют ассортимент продукции и услуг, захватывая новые рынки сбыта. Часто такие предприятия полностью теряют прежний отраслевой профиль и становятся межотраслевыми - *диверсифицированными предприятиями*. Одновременно они могут заниматься, например, выпуском различной промышленной продукции, строительством, транспортными и коммерческими операциями. Переход капитала из одной отрасли экономики в другие происходит при этом в рамках одной фирмы.

Диверсификация - основное направление предпринимательской деятельности конца XX в. Некогда специализированные предприятия в течение короткого промежутка времени трансформировались в новую категорию - фирмы, объединяющие разнородные виды предпринимательской производственной и коммерческой деятельности. В этом случае группировка предприятий по отраслям теряет смысл - группируется только продукция.

Комбинированные предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности. Суть их в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается (параллельно или последовательно) в другой, а затем - в третий вид. Например, выплавленный в доменных печах чугун не только реализуется потребителям, но и переплавляется на собственном предприятии в стальные слитки, часть которых продается, а часть поступает на дальнейшую переработку в стальной прокат на собственном заводе. В текстильной промышленности комбинирование проявляется в изготовлении из сырья волокна, из волокна - пряжи, из пряжи - полотна.

Наиболее сложным комбинированным производством является комплексное использование сырья для изготовления продукции, различной по структуре и химическому составу. В частности, при выплавке чугуна из железной руды в отходы вместе с породой часто уходят ценные компоненты, содержащие цветные и редкие металлы. Для их извлечения на предприятиях черной металлургии строятся цехи цветной металлургии. Кроме того, отходы доменного и сталелитейного производств на этих предприятиях часто перерабатываются в строительные материалы. Таким образом, на

основе одного и того же исходного сырья (в данном случае железной руды) на предприятии производится продукция, различная по характеристикам, назначению и технологии изготовления.

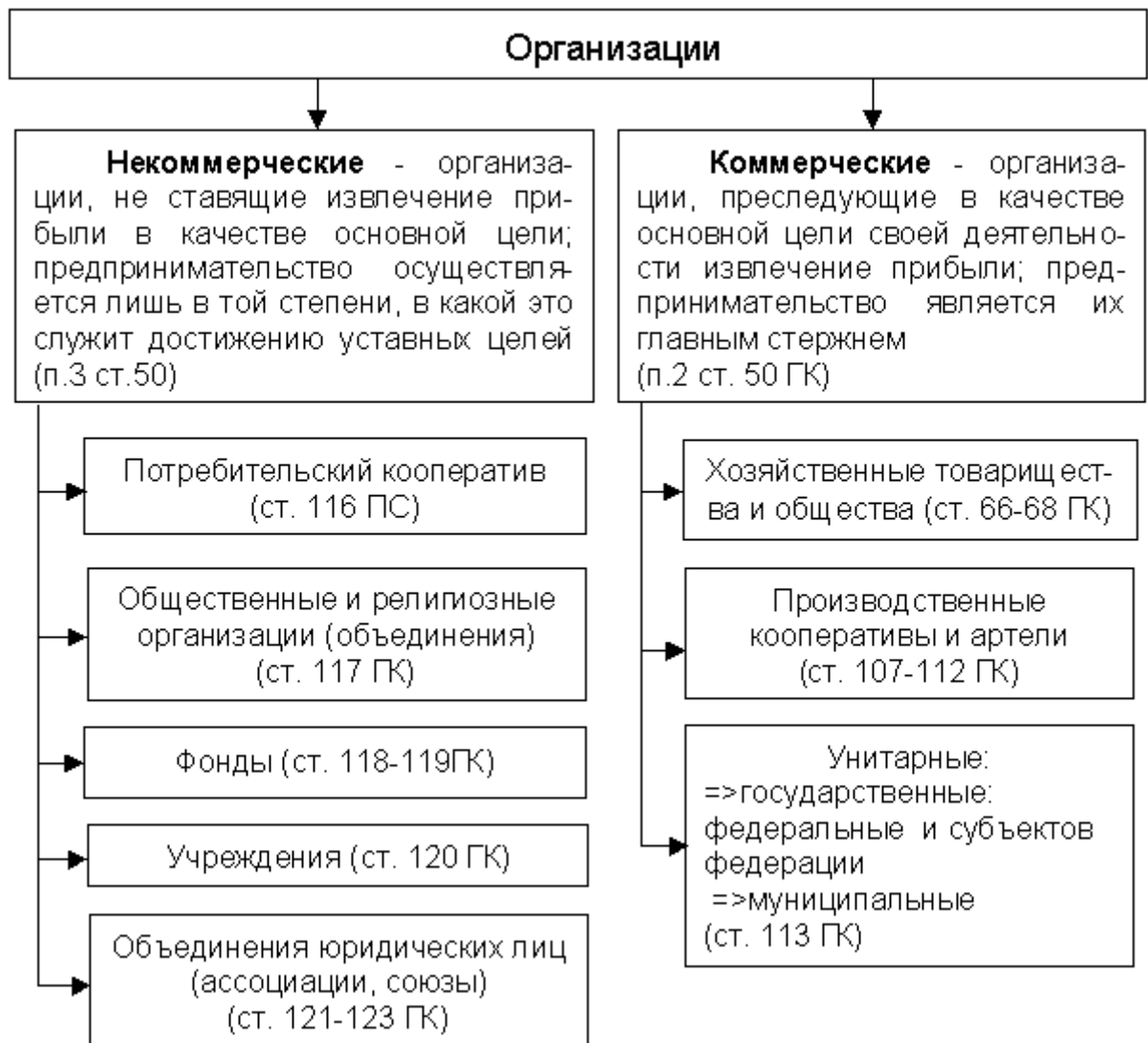


Рис. 4 Типология организаций по степени предпринимательской деятельности

Тестирование:

- Какого вида предпринимательства не существует?
 - производственное
 - финансовое
 - коммерческое
 - торговое
- Разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем товара это:
 - торговый склад
 - товарная биржа
 - оптовый склад
 - оптовая биржа
- Какой предпринимательской деятельности с точки зрения территориальной распространенности не бывает:

- а) местное
 - б) национальное
 - в) межнациональное
 - г) народное
4. Какого этапа производственного предпринимательства не существует?
- а) определение вида деятельности
 - б) усовершенствования качества труда
 - в) государственная регистрация
 - г) реализация товаров
5. Совершение сделок с ценными бумагами от своего имени и за свой счет это:
- а) дилерская деятельность
 - б) брокерская деятельность
 - в) клиринговая деятельность
 - г) депозитарная деятельность
6. Организационно-оформленный постоянно функционирующий рынок ценных бумаг это:
- а) коммерческий банк
 - б) товарная биржа
 - в) аукцион
 - г) фондовая биржа
7. Какого вида консультативных услуг не существует?
- а) процессное
 - б) экспертное
 - в) обучающее
 - г) профессиональное
8. Какой предпринимательской деятельности по степени законности не существует?
- а) законное
 - б) незаконное
 - в) лжепредпринимательство
 - г) коррупционное
9. В какой из сфер осуществление финансового предпринимательства наиболее расковано?
- а) на рынке банковских услуг
 - б) на рынке страховых услуг
 - в) на рынке ценных бумаг
 - г) на валютном рынке
10. Совершение сделок с ценными бумагами от чужого имени в качестве поверенного или комиссионера это:
- а) дилерская деятельность
 - б) брокерская деятельность
 - в) клиринговая деятельность
 - г) депозитарная деятельность
11. Какие пункты из перечисленных являются функциями товарной биржи?
- а) оказание посреднических услуг
 - б) сбор и публикация информации о ценах
 - в) оказание услуг по транспортировке
 - г) сбор и публикация информации о факторах, влияющих на изменение цен
12. Что является объектом купли-продажи финансового предпринимательства?
- а) ценные бумаги
 - б) национальные деньги
 - в) иностранная валюта
 - г) товары и услуги
13. К какому виду предпринимательства относится оказание парикмахерских услуг?

- а) производственное
- б) финансовое
- в) коммерческое
- г) консультативное

14. К какому виду предпринимательства относится оказание банковских услуг?

- а) производственное
- б) финансовое
- в) коммерческое
- г) консультативное

15. К какому виду предпринимательства относится оказание посреднических услуг в сфере торговли?

- а) производственное
- б) финансовое
- в) коммерческое
- г) консультативное

16. К какому виду предпринимательства относится перепродажа товаров?

- а) производственное
- б) финансовое
- в) коммерческое
- г) консультативное

17. Предпринимательская деятельность на рынке финансовых услуг представляет совокупность деятельности на следующих рынках:

- а) на рынке ценных бумаг
- б) на рынке банковских услуг
- в) на рынке страховых услуг
- г) на рынке экономических услуг

18. Деятельность по хранению сертификатов ценных бумаг и (или) учету и переходу прав на ценные бумаги – это:

- а) брокерская деятельность
- б) деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг
- в) клиринговая деятельность
- г) депозитарная деятельность

19. Предпринимательская деятельность, осуществляемая без регистрации - это:

- а) лжепредпринимательство
- б) незаконное предпринимательство
- в) законное предпринимательство, осуществляемое с нарушениями
- г) нелегальное предпринимательство

20. Создание коммерческой организации без намерения осуществлять деятельность, а только для получения кредита - это:

- а) лжепредпринимательство
- б) незаконное предпринимательство
- в) законное предпринимательство, осуществляемое с нарушениями
- г) нелегальное предпринимательство

Ключ к тесту:

Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ
1	В	7	Г	13	Б	19	Б
2	Г	8	Г	14	В	20	А
3	Г	9	А	15	А,б,в		
4	Б	10	А,б	16	Б		
5	Б	11	А,в	17	Б		
6	А	12	В	18	А		

ТЕМА №1. 5 ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое занятие №5.

Цель: закрепить знания в области нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности

Краткие теоретические сведения

С точки зрения функциональных различий участников предпринимательской деятельности можно разделить на производителей, посредников и потребителей. С юридической точки зрения различаются индивидуальные предприниматели, юридические лица и публично-правовые образования.

Индивидуальный предприниматель (купец, торговец) — самый древний из всех субъектов предпринимательской деятельности. Он обладает особым правовым статусом, который расположен на стыке правомочий обычных граждан и коммерческих организаций. В отношении предпринимателя, как и любого гражданина, действуют правила об ограничении и лишении дееспособности, признании безвестно отсутствующим или умершим. Его имущество переходит по наследству, в том числе вовлеченное в предпринимательскую деятельность.

В то же время к деятельности индивидуального предпринимателя применяются положения законодательства о коммерческих организациях. Формальным условием для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности является государственная регистрация. Однако гражданин, не прошедший государственную регистрацию, не вправе ссылаться — в отношении заключенных им сделок — на то, что он не является предпринимателем. Таким образом, с позиции гражданского законодательства суд вправе применять правила об осуществлении предпринимательской деятельности к сделкам гражданина, даже если последний не прошел государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя. Но с точки зрения уголовного законодательства такие сделки образуют состав уголовного преступления.

Государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется в течение 5 рабочих дней налоговыми органами по месту жительства предпринимателя, представляющего для этого заявление и копию своего паспорта. В некоторых случаях требуются также свидетельство о рождении, согласие родителей несовершеннолетнего гражданина, документ, подтверждающий адрес проживания. За регистрацию вносится государственная пошлина в установленном законом размере.

Граждане, планирующие заняться бизнесом, нередко задаются вопросом о том, что выгоднее: зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем или создать юридическое лицо, выступив при этом его единственным учредителем? В смысле налогообложения разницы может и не быть, поскольку и предприниматель, и, например, хозяйственное общество с небольшими доходами от реализации и численностью работников могут воспользоваться упрощенной системой налогообложения. Гражданин не может создать юридическое лицо, оставшись при этом собственником переданного ему имущества.

Среди организационно-правовых форм коммерческих организаций для индивидуального бизнеса приемлемы только хозяйственные общества. Хозяйственные товарищества не могут иметь одного учредителя, так как это договорные объединения. В производственных кооперативах должно быть как минимум пять членов. Создание хозяйственного общества более предпочтительно с точки зрения ответственности за результаты предпринимательской деятельности. Учредитель общества с ограниченной ответственностью или акционер АО отвечают за результаты деятельности общества

только в пределах своего вклада в уставный капитал. Учитывая, что нижний предел уставного капитала этих обществ составляет всего 100 МРОТ, предпринимательский риск можно считать минимизированным.

Индивидуальный предприниматель, как и обычный гражданин, несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (ст. 24 ГК РФ). Исключение — имущество, на которое по закону не может быть обращено взыскание. Перечень такого имущества приведен в ст. 446 Г77К РФ (например, деньги в расчете 300 прожиточных минимумов на самого гражданина и каждого его иждивенца, а если иждивенец нетрудоспособен, на него приходится 600 прожиточных минимумов).

Юридические лица традиционно разделяются на коммерческие и некоммерческие организации. Но это разграничение весьма условно (ст. 50 ГК РФ), поскольку некоммерческие организации также вправе заниматься предпринимательской деятельностью. Правда, извлечение прибыли не является для них основной целью деятельности, и поэтому она не распределяется среди участников, а направляется на достижение уставных целей организации. В целом, предпринимательская деятельность по своему характеру должна соответствовать целям деятельности некоммерческой организации согласно ее уставу. Лишь одна разновидность некоммерческих организаций не может вести коммерческую деятельность ни при каких условиях — это ассоциация, или союз юридических лиц. Для осуществления самостоятельной предпринимательской деятельности ассоциация (союз) юридических лиц создает хозяйственное общество, участвует в хозяйственном обществе или преобразуется в хозяйственное общество или товарищество (ст. 121 ГК РФ).

Таким образом, предпринимательской деятельностью может заниматься любое юридическое лицо, за исключением ассоциаций (союзов) юридических лиц.

Юридическое лицо создается, в первую очередь, для оформления коллективных интересов; оно организует внутренние отношения между участниками, преобразуя их волю в волю организации, позволяя ей выступать в гражданском обороте от собственного имени. Юридическое лицо является оптимальной формой долговременной централизации капиталов, без чего невозможна полноценная предпринимательская деятельность. Конструкция юридического лица дает возможность более гибко использовать капитал в различных сферах хозяйственной деятельности даже в масштабах всей страны. В отличие от индивидуального бизнеса юридическое лицо, как уже говорилось, во многом позволяет ограничить предпринимательские риски, поскольку имущественная ответственность учредителя обычно ограничивается суммой вклада, внесенного в капитал конкретного предприятия. Деятельность акционеров (учредителей) является не предпринимательской, а «иной не запрещенной законом деятельностью». Хотя она также сопряжена с рисками, поскольку само акционерное общество осуществляет предпринимательскую деятельность.

В нашем законодательстве (ст. 49 ГК РФ) конструкция юридического лица описывается через несколько признаков —

Во-первых, организационное единство, которое проявляется в соподчиненности органов управления (единоличных или коллегиальных), составляющих структуру юридического лица, и в четкой регламентации отношений между его участниками. Среди коммерческих организаций только участники хозяйственных товариществ могут специально не создавать какие-либо органы управления, а вести дела совместно или поручать их одному из товарищей.

Во-вторых, имущественная обособленность создает материальную базу для деятельности юридического лица и при необходимости служит объектом притязаний кредиторов.

В-третьих, юридическое лицо, как правило, не отвечает по обязательствам своих участников, так же как и участники не отвечают по обязательствам созданного ими юридического лица. Однако законодательство предусматривает два случая, когда учредители могут нести субсидиарную ответственность по долгам созданного ими

юридического лица: если это юридическое лицо создано на праве оперативного управления (казенные предприятия, учреждения) и если его банкротство вызвано виновными действиями учредителя, давшего соответствующие указания по заключению сделок и т.п.

В-четвертых, юридическое лицо участвует в предпринимательской деятельности от собственного имени, т.е. от своего имени приобретает права и исполняет обязанности, выступает истцом и ответчиком в суде. Приобретение и отчасти осуществление прав и обязанностей являются прерогативой органа юридического лица (единоличного или коллегиального); действия работников организации также могут рассматриваться как действия самого юридического лица, за которые оно несет ответственность в той мере, в какой эти действия охватываются их служебными обязанностями.

Публично-правовые образования (Российская Федерация, ее субъекты, муниципальные образования) приравнены по статусу к юридическим лицам и, следовательно, также могут быть участниками предпринимательской деятельности (п. 2 ст. 124 ГК РФ). Следует отметить, что государство и муниципальные образования чаще всего участвуют в коммерции опосредованно, т. е. либо через создание унитарных предприятий, либо через приобретение в государственную или муниципальную собственность пакетов акций (долей) в других коммерческих организациях.

Для регистрации юридического лица не требуется согласия третьих лиц, в том числе и государственных органов, т.е. в качестве общего порядка в действующем законодательстве закреплён нормативно-явочный порядок регистрации. При регистрации учредительные документы юридического лица должны лишь проверяться на соответствие требованиям действующего законодательства РФ. Для отдельных юр. лиц существует разрешительный порядок (кредитная организация), распорядительный порядок (унитарное предприятие).

Срок государственной регистрации составляет 5 рабочих дней, полномочия по проведению регистрационных действий принадлежат налоговым органам¹. Для государственной регистрации юридического лица представляется заявление по унифицированной форме. В нем подтверждается, что представленные на регистрацию учредительные документы соответствуют требованиям, установленным законодательством, достоверны, а также что соблюден порядок создания юридического лица данной организационно-правовой формы (получены требуемые согласования, оплачен уставный капитал и проч.).

Методические указания по созданию презентаций:

Общие правила создания презентаций

1. Не размещайте на одном слайде сразу несколько блоков зрительной или текстовой информации.
2. Советы по дизайну:
 - а) текст должен контрастировать с фоном;
 - б) не следует делать слайды слишком пёстрыми и разрозненными по цветовому решению;
 - в) использование на слайдах трёх-четырёх цветов благоприятно влияет на концентрацию внимания и улучшает восприятие.
3. При разработке презентации важно учитывать, что материал на слайде можно разделить на главный и дополнительный. Главный необходимо выделить, чтобы при демонстрации слайда он нес основную смысловую нагрузку: размером текста или объекта, цветом, спецэффектами, порядком появления на экране.
4. Не выносите на слайд излишне много текстового материала. Из-за этого восприятие слушателей перегружается, нарушая концентрацию внимания.
5. Вставляемые изображения должны быть хорошего качества и достаточно большого размера, иначе при растягивании они теряют резкость, чем могут только испортить эффект от презентации.

6. Советы по эффектам анимации:

- а) не следует перенасыщать презентацию спецэффектами;
- б) анимация используется по минимуму и лишь тогда, когда на ней лежит функциональная нагрузка;
- в) с помощью анимации хорошо выделять ключевые обозначать выводы, будет лучше, если анимация настроена на выделение цветом, а не наразного рода движения букв на экране.

7. При подготовке к выступлению в тексте доклада сделайте пометки, указывающие на смену слайда в тот или иной момент речи, распечатайте два экземпляра выступления с пометками смены слайдов: один экземпляр – себе, а второй – технику, руководящему показом презентации.

Критерии оценки презентации:

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; - оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и сформулированная тема ясно изложена и структурирована; Используются графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если работа не выполнена или содержит материал не по вопросу.

Во всех остальных случаях работа оценивается на «удовлетворительно».

Примерные темы презентаций

1. Роль Российского предпринимательского права в обеспечении функционирования рыночной экономики.
2. Теоретические проблемы Российского предпринимательского права.
3. Обоснование Российского предпринимательского права в современных условиях.
4. Место Российского предпринимательского права в правовой системе России.
5. Соотношение гражданского и Российского предпринимательского права.
6. Виды и формы государственного регулирования предпринимательской деятельности.
7. Методы и принципы правового регулирования предпринимательской деятельности.
8. Гражданско-правовой и хозяйственно-правовой методы регулирования экономических отношений.
9. Проблемы формирования отдельных институтов Российского предпринимательского права.
10. Российское предпринимательское право как экономико – правовая дисциплина.
11. Источники Российского предпринимательского права.
12. Этапы и тенденции развития предпринимательского права.
13. Роль публичных отраслей права в государственном регулировании предпринимательской деятельности.
14. Правовые стимулы и ограничения в государственном регулировании предпринимательской деятельности.

15. Проблемы кодификации норм, регулирующих отношения с участием предпринимателей.
16. Эффективность правовых норм в сфере государственного регулирования предпринимательской деятельности.
17. Зарубежный опыт правового регулирования предпринимательской деятельности.
18. История развития хозяйственного и предпринимательского права в СССР и России.
19. Проблемы нормотворчества субъектов РФ в экономической сфере.
20. Правовые формы управления государственным имуществом.
21. Правовая организация управления хозяйствующего субъекта.
22. Организационная структура субъекта предпринимательской деятельности.
23. Локальное нормотворчество в условиях рыночной экономики.
24. Локальные нормативно-правовые акты в области бухгалтерского учета и учетной политики.
25. Правовое положение структурных подразделений юридических лиц.
26. Правовое положение индивидуального предпринимателя.
27. Правовое положение коммерческих юридических лиц с особым правовым статусом.

РАЗДЕЛ 2. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕМА 2.1

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое занятие №6.

Цель: закрепить знания в области финансового обеспечения предпринимательской деятельности

Краткие теоретические сведения

Финансовое обеспечение предпринимательства - это управление капиталом, деятельность по его привлечению, размещению и использованию.

Финансовое обеспечение предпринимательства основано на реализации принципов самоокупаемости и самофинансирования.

Самоокупаемость как метод финансирования означает возмещение текущих затрат за счет полученных доходов. Она должна обеспечиваться в первую очередь за счет собственных ресурсов (выручки от реализации) или за счет заемных, если собственных не хватает. В отдельных случаях возможна поддержка государства.

Для контроля за соблюдением принципа самоокупаемости составляются сметы издержек производства и обращения, рассчитываются нормы расходования сырья и основных материалов, устанавливаются конкретные задания по росту повышения производительности труда и снижению себестоимости продукции.

Для реализации принципа самоокупаемости большое значение имеет управление затратами, предполагающее определение оптимальной величины себестоимости (оно подразумевает планирование затрат и капитальных вложений, фиксацию уровня затрат, улучшение стоимостных показателей).

Самофинансирование всецело определяется внутренними финансовыми возможностями предприятия. Она представляет собой финансовую стратегию управления фондами денежных средств предприятий в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства.

В России все источники финансирования предпринимательской деятельности делятся на четыре группы:

- 1- собственные средства предприятий и организаций;
- 2- заемные средства;
- 3- привлеченные средства;
- 4- средства государственного бюджета (бюджетные ассигнования).

В зарубежной практике отдельно выделяют:

1. Средства предприятия

1.1. собственные средства предприятия (уставный капитал; выручка от реализации; амортизационные отчисления; чистая прибыль; накопленные резервы; прочие взносы юридических и физических лиц /целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы/).

1.2. привлеченные средства (ссуды банков; заемные средства от выпуска облигаций; средства от выпуска акций и других ценных бумаг; кредиторская задолженность).

2. Источники финансирования деятельности предприятия.

2.1. внутренние источники, т.е. расходы, которые предприятие финансирует за счет чистой прибыли;

2.2. краткосрочные финансовые средства, т.е. средства, используемые для выплаты заработной платы, оплаты сырья и материалов, различных текущих расходов.

а) банковский овердрафт (сумма, получаемая в банке сверх остатка на текущем счете),

б) переводный вексель,

в) акцептный кредит (применяется, когда банк принимает к оплате вексель, выписанный на имя его клиентов /перепродажа права на взыскание долгов - факторинг/),

г) коммерческий кредит (приобретение товаров или услуг с отсрочкой платежа на 1-2 месяца, а иногда и больше).

2.3. среднесрочные финансовые средства (от 2 до 5 лет) используются для оплаты машин, оборудования и научно-исследовательских работ (например, кредиты под залог приобретаемых, аренда машин и оборудования).

2.4. долгосрочные финансовые средства (сроком свыше 5 лет) используются для приобретения земли, недвижимости и долгосрочных инвестиций (долгосрочные (ипотечные) ссуды; выпуск и акций).

При определении потребности в финансовых ресурсах обязательно учитываются следующие моменты:

- для какой цели и на какой период (краткосрочный или долгосрочный) требуются средства;

- с какой срочностью требуются средства;

- есть ли необходимые средства в рамках предприятия или придется обращаться к другим источникам;

- каковы затраты при уплате долгов.

Только после детальной проработки всех пунктов делается выбор наиболее приемлемого источника денежных средств.

К собственным финансовым ресурсам предприятия относятся выручка от реализации, амортизация и чистая прибыль предприятия.

Использование собственных средств направлено, с одной стороны, на поддержание уровня производства (амортизация), с другой, - на обеспечение его роста (нераспределенная прибыль, резервы).

В процессе разработки и принятия управленческих решений в области финансового обеспечения предпринимательской деятельности важное место занимает правильное определение величины источников собственных средств предприятия.

На этом фоне особое значение приобретает проведение **операционного анализа**, позволяющего проследить цепочку показателей «издержки - объем продаж - прибыль».

Операционный анализ позволяет определить:

- сколько наличного капитала требуется предприятию;
- каким образом можно мобилизовать эти средства;
- до какой степени можно доводить финансовый риск, используя эффект финансового рычага;
- как повлияет на прибыль изменение объема производства и сбыта.

Операционный анализ позволяет определить наиболее выгодные комбинации между переменными затратами на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж.

Постоянные издержки включают: постоянную заработную плату; арендные платежи; плату за электроэнергию, газ, воду, телефон; расходы на почтовые услуги; страховые платежи; расходы на ремонт; расходы на рекламу; проценты за кредит; амортизацию.

Переменные издержки включают: сырье и основные материалы; покупные полуфабрикаты; дополнительную заработную плату; расходы на приобретение товара.

Методика расчета показателей, выступающих ключевыми элементами операционного анализа, представлена в таблице.

Таблица 9 - Методика расчета показателей, выступающих ключевыми элементами операционного анализа

Способ расчета	Условные обозначения
$BM = BP - \text{ПерИ}$	BM - валовая маржа; BP - выручка от реализации; ПерИ - переменные издержки
$K = BM : BP$	K - коэффициент валовой маржи
$ПР = ПИ : K$	ПР - порог рентабельности; ПИ - постоянные издержки
$\text{ЗФП, руб.} = BP - ПР$ $\text{ЗФП, \%} = ПР : BP$	ЗФП - запас финансовой прочности
$П = \text{ЗФП} * K$	П - прибыль
$СОР = BM : П$	СОР - сила воздействия операционного рычага

Валовая маржа (BM) - это результат от реализации продукции после возмещения переменных затрат; именно она является источником покрытия постоянных издержек и определяет величину прибыли. В этой связи одной из основных задач финансового менеджмента является максимизация валовой маржи.

Порог рентабельности (ПР), или точка безубыточности отражает ситуацию, при которой предприятие не несет убытков, но и не имеет прибыли. При этом объем продаж, находящихся ниже точки безубыточности, влечет за собой убытки, а выше точки безубыточности - прибыль.

Чем выше порог рентабельности, тем труднее его преодолеть, но предприятия с низким порогом рентабельности легче переживают падение спроса на продукцию и снижение цен реализации.

Запас финансовой прочности (ЗФП) показывает превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности, т.е. чем больше эта величина, тем финансово устойчивее предприятие.

Прогнозируемая прибыль (П) рассчитывается умножением запаса финансовой прочности на коэффициент валовой маржи.

Действие операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации всегда сильно влияет на размер прибыли. Чем больше уровень постоянных издержек в общем объеме затрат, тем больше сила отрицательного воздействия операционного рычага на прибыль. Чем больше сила воздействия операционного рычага, тем больше предпринимательский риск.

Для предприятия с высоким значением операционного рычага положение ниже точки безубыточности приводит к большим убыткам, а достижение уровня безубыточности позволяет получить прибыль, которая растет с увеличением объема продаж.

Если предприятие имеет низкий операционный рычаг, степень предпринимательского риска снижается, но и размер получаемой прибыли остается незначительным.

Если предприятие имеет высокий операционный рычаг, а маркетинговые исследования показывают, что объем продаж будет расти, не следует спешить со снижением уровня операционного рычага, т.к. рост объема продаж позволит в этих условиях получить значительную величину прибыли.

Предприятия в процессе деятельности совершают материальные и денежные затраты, связанные с расширенным воспроизводством основных фондов и покрытием потребности в оборотных средствах, производством и реализацией продукции, социальным развитием коллектива.

Без заемных средств предприятия должны были бы находиться полностью на самофинансировании, что резко ограничивало бы возможности их развития.

Заемное, долговое финансирование предприятия обычно выступает в виде получения краткосрочных и долгосрочных банковских ссуд, а также облигационных займов.

Последовательность выполнения задания:

1 этап. Оценка возможных источников финансирования предпринимательской деятельности (табл. 10.).

Таблица 10 - Сравнительная характеристика источников финансирования предпринимательской деятельности.

Критерии сравнения	Источники финансирования		
	Собственные	Привлеченные	
		долговые	долевые
1. Размер финансирования. 2. Срок использования. 3. Возвратность. 4. Платность (расходы на финансирование). 5. Степень риска. 6. Эффект «разжижения собственности».			

Примечание к таблице 10: студенты дают качественную характеристику источников финансирования по предложенным критериям.

2 этап. Выбор вида кредитования предпринимательской деятельности (табл. 11).

Таблица 11 - Сравнительная характеристика видов кредитования предпринимательской деятельности.

Критерии сравнения	Виды кредитов
--------------------	---------------

	вексельно е	овердра фтное	Кредитная линия		
			возобновл яемая	невозобновляе мая	рамочна я
1.Объекты кредитования. 2. Лимит кредитования. 3. Срок предоставления кредита. 4.Кредитное обеспечение. 5. Проценты за кредит. 6. Документация для оформления кредита.					

3 этап. Выбор вида долевого финансирования предпринимательской деятельности (табл. 12).

Таблица 12 - Сравнительная характеристика источников долевого финансирования предпринимательской деятельности.

Критерии сравнения	Источники долевого финансирования	
	Учредительский взнос (пай)	Эмиссия акций
1. Перечень предоставляемых прав собственнику. 2. Условия финансирования. 3. Необходимая документация.		

Контрольные вопросы:

1. Подберите к следующим определениям, соответствующие им понятия:

1.1. Вложение капитала в какое-либо дело путем приобретения ценных бумаг или непосредственно предприятия (предприятий) с целью - для получения дополнительной прибыли или влияния на дела предприятия, компании- это:

а) инновация; б) инвестиция; в) капитализация.

1.2. Финансовыми (операции с ценными бумагами), реальными (долгосрочное вложение средств в отрасли материального производства), интеллектуальными (ноу-хау, научные разработки) и т.п. могут быть:

а) инновации; б) инвестиции; в) капитализация.

1.3. Долевыми, долговыми, краткосрочными, долгосрочными и т.п. могут быть:

а) ценные бумаги; б) кредиты; в) фьючерсы.

1.4. Ссуда в денежной или товарной форме на условиях компенсации и с уплатой процентов – это:

а) инвестиция; б) кредит; в) заем.

1.5. Личные или корпоративные финансовые ресурсы внешних инвесторов: инвестиционных банков, иностранных компаний, страховых компаний и отдельно riskующих бизнесменов – это:

а) собственный капитал; б) венчурный капитал; в) заемный капитал.

1.6. Постоянный обмен, ротация ценных бумаг через финансовый рынок – это:

а) лизинг; б) свопинг; в) демпинг.

1.7. Долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных и иных материальных средств у кредитора, который приобрел их с целью сдачи в аренду – это:

а) лизинг; б) свопинг; в) демпинг.

1.8. Показатель, отражающий способность физического лица, фирмы, предприятия погасить свои финансовые обязательства – это:

а) ликвидность; б) платежеспособность; в) рентабельность.

2. Опишите преимущества и недостатки следующих источников финансирования.

Виды источников финансирования	Преимущества	Недостатки
Государственное финансирование.		
Инвестиция.		
Венчурная инвестиция.		
Кредит.		
Рынок ценных бумаг.		
Прибыль.		
Амортизация.		
Спонсорство.		
Лизинг.		

3. Докажите инвестиционную привлекательность предприятия Всероссийского общества слепых, занимающихся производством товаров широкого потребления.

4. Целесообразно ли использование сельскохозяйственным кооперативом финансового лизинга для покупки комбината ДОН – 1500? Ответ обоснуйте.

5. Выступите в роли консультанта для сельскохозяйственного кооператива по вопросу привлечения долговых или долевого инвестиций для его реструктуризации.

ТЕМА 2.1

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое занятие №7.

Цель: закрепить знания в области инвестиционного предпринимательства

Таксономия Блума

Теоретический материал лекций необходимо раскрыть путем формулирования вопросов, раскрывающих основные цели обучения в соответствии с таксономией Блума: знание, понимание, применение, анализ, синтез и оценка.

Таким образом, студенты формулируют шесть вопросов по каждой теме.

Общее количество вопросов- не менее 32-ти.

Критерии оценивания компетенций:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он сформулировал 32 вопроса и раскрыл цели обучения в полном объеме. Компетенции ОК.2, ОК.3, ОК.6 освоены на повышенном уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он по существу сформулировал вопросы, но не верно определили их практическую направленность.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он выполнил только часть таксономии Блума, включающей знание, понимание и применение.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не сформулировал или неверно сформулировал вопросы, раскрывающие основные цели обучения.

ТЕМА 2.2

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ И КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Практическое занятие №8.

Цель: получить знания и умения в области ведения бизнеса в условиях постоянного взаимодействия с государственными структурами и кредитными организациями.

Краткие теоретические сведения.

Предпринимательская деятельность предприятия организуется, в большинстве случаев, для зарабатывания денег. **Основная часть денежного оборота предприятия осуществляется в форме безналичных платежей, когда движение средств происходит в виде перечислений по счетам в банке.** Банк для своего расчетно-кассового обслуживания предприятие выбирает самостоятельно.

Денежные средства предприятий подлежат **обязательному хранению в банках.** Для этой цели и для осуществления расчетов банки открывают предприятиям **счета**, на которые зачисляются их денежные поступления от покупателей, партнеров по предпринимательству, кредиторов и от предприятий поставщикам ресурсов, продавцам продукции, посредникам, транспортникам, бюджетным и внебюджетным фондам.

Взаимоотношения предприятий с банками распространяются на такие операции, как:

- открытие и закрытие текущих, кредитных, депозитных, валютных и других счетов;
- обеспечение предприятий кредитными ресурсами;
- расчетно-кассовое обслуживание счетов клиентов;
- открытие, авизирование, пролонгация, подтверждение и платежи по аккредитивам;
- осуществление операций с наличной национальной и иностранными валютами;
- конвертация валют;
- предоставление гарантий и поручительств;
- осуществление депозитных операций;
- предоставление и оформление чеков, векселей, электронных платежей средств;
- хранение, учет движения, купля, продажа, эмиссия ценных бумаг предприятий;
- осуществление консультативной помощи клиентам.

Рассмотрим более подробно эти операции.

Для обеспечения движения денежных средств между предприятием, его подразделениями, партнерами, покупателями, поставщиками, бюджетами разных уровней банк открывает предприятию по его просьбе **счета в национальной и в зарубежной валютах.**

Основной объем взаиморасчетов предприятия осуществляется в **безналичном порядке через текущий счет.** Однако часть своих средств предприятие может использовать в виде наличных денег. **Наличные деньги**, выдаваемые банком, должны расходоваться только на те цели, на которые они получены. **Наличные деньги выдаются для расчетов по заработной плате, на командировочные расходы, на приобретение канцелярских принадлежностей, на закупки сельскохозяйственной продукции. Выдача наличных денег производится банком со счетов предприятия по расчетным чекам.**

За проведение расчетно-кассовых операций банки взимают плату для возмещения расходов по их выполнению.

Банк за хранение у него денежных средств предприятий и за использование их в реализации банковских целей выплачивает предприятию определенную **плату (процент).** Размер этой платы устанавливается по взаимному соглашению банка с предприятием.

Расходы предприятия по оплате банковских услуг включаются в себестоимость его продукции, работ, услуг. Доходы, полученные предприятием от хранения денежных средств в банке, учитываются в составе балансовой прибыли предприятия как внереализационные доходы.

Важной составной частью взаимоотношений предприятия с банком является финансирование потребностей предприятия с помощью банковского кредитования.

Кредитные отношения могут принимать разные формы. Они могут быть организованы в форме банковского, коммерческого, лизингового, ипотечного, потребительского, бланкового, консорциумного, мультивалютного или других кредитов.

Банковский кредит, как и его разновидности, предоставляется предприятию на условиях обеспеченности, возвратности, срочности, платности и целевой направленности.

Обеспеченность кредита предполагает наличие у кредитора права для защиты своих интересов, недопущение убытков от невозврата долга через неплатежеспособность заемщика.

Заемщиком банковского кредита может быть только юридическое лицо.

Коммерческий кредит — это товарная форма кредита, определяющая отношения по вопросам перераспределения материальных фондов и характеризующая кредитное соглашение между двумя субъектами хозяйственной деятельности. Участники кредитных отношений при коммерческом кредите регулируют свои хозяйственные отношения и могут создавать платежные средства в виде векселей — обязательств должника уплатить кредитору указанную сумму в определенный срок.

Объектом коммерческого кредита могут быть реализованные товары, выполненные работы, предоставленные услуги, по которым продавцом предоставляется отсрочка платежа.

При оформлении коммерческого кредита с помощью **векселя** другие соглашения о предоставлении кредита не заключаются.

Погашение коммерческого кредита может осуществляться путем:

- уплаты должником по векселю;
- передачи векселя в соответствии с действующим законодательством другому юридическому лицу (кроме банков и других кредитных учреждений);
- переоформление коммерческого кредита на банковский.

Лизинговый кредит — это отношения между юридическими лицами, возникающие в случае заключения ими лизингового соглашения. **Лизинг является формой имущественного кредита.**

Объектом лизинга является различное движимое (машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная и другая техника) и недвижимое (здания, сооружения, система телекоммуникаций и др.) имущество.

Субъектами лизинга могут быть **лизингодатель** (субъект хозяйствования, являющийся собственником объекта лизинга и сдающий его для использования по назначению), **пользователь** (субъект, договаривающийся с лизингодателем о приобретении права владения и распоряжения объектом лизинга в установленных лизинговым соглашением пределах — **лизингополучатель**), производитель (предприятие, организация и другие субъекты хозяйствования, осуществляющие производство или реализацию товарно-материальных ценностей).

Ипотечный кредит — это особый вид экономических отношений по поводу предоставления **кредитов под залог недвижимого имущества**.

Кредиторами по ипотеке могут быть ипотечные банки или специальные ипотечные компании, а также коммерческие банки.

Заемщиками могут быть юридические и физические лица, имеющие в собственности объекты ипотеки или имеющие поручителей, предоставляющих под залог объекты ипотеки в пользу заемщика.

Предметом залога при ипотечном кредите могут быть: жилые здания, квартиры, производственные здания, сооружения, магазины, земельные участки, являющиеся собственностью заемщика и не являющиеся объектом залога по другому соглашению.

Потребительский кредит — кредит, предоставляемый только в национальной денежной единице физическим лицам — резидентам Украины на приобретение потребительских товаров длительного пользования (телевизоров, холодильников, стиральных машин) и услуг и который возвращается в рассрочку, если иное не предусмотрено условиями кредитного договора.

Коммерческий банк может предоставлять **банковский кредит** только в пределах наличных собственных средств (без залога имущества или иных видов обеспечения — только под обязательства вернуть кредит) с применением повышенной процентной ставки надежным заемщикам, имеющим стабильные источники погашения кредита и проверенный авторитет в банковских кругах.

Консорциумный кредит может предоставляться заемщику банковским консорциумом следующими способами:

- а) путем аккумуляирования кредитных ресурсов в определенном банке с последующим предоставлением кредитов субъектам хозяйственной деятельности;
- б) путем гарантирования общей суммы кредита ведущим банком или группой банков. Кредитование осуществляется в зависимости от потребностей в кредите;
- в) путем изменения гарантированных банками — участниками квот кредитных ресурсов за счет привлечения других банков к участию в консорциумной операции.

Важной формой кредитования при условии продолжительного сотрудничества предприятия и банка является открытие банком предприятию **кредитной линии**. **Кредитная линия открывается на определенный срок и в определенном объеме**. В течение этого срока банк оплачивает обязательства клиента, не превышающие заранее установленного лимита. Удобством для клиента при пользовании кредитной линией является то, что он имеет возможность непрерывно погашать задолженность из выручки и таким образом снижать сумму задолженности по процентам.

Большое распространение в мировой практике получила форма финансирования клиента банка путем предоставления **овердрафта по текущему счету**. Суть ее заключается в том, что клиентам с устойчивым финансовым положением и известной платежеспособностью предоставляется **право оплаты счетов на сумму, больше чем остаток на его текущем счете на момент оплаты**. Картина получается приблизительно следующая: если на вашем текущем счете имеется остаток средств, то банк платит вам за этот остаток, если вы оплатили счет на сумму, превышающую остаток, то за использование разницы между оплаченной суммой и суммой остатка вы платите проценты банку.

Банковская практика насчитывает десятки различных форм кредитования проконсультировавшись с банком, вы можете выбрать для себя наиболее удобную форму.

Предоставление кредитов характеризуется определенными **признаками**: способом погашения, сроками погашения, наличием обеспечения, способом взимания кредитного процента, видом процентных ставок, целевым назначением, категорией заемщиков. Рассмотрим эти признаки подробнее.

Способы погашения. По способам погашения выделяют кредиты, погашаемые единовременным взносом со стороны заемщика, и кредиты, погашаемые в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора. Первые используются при краткосрочном кредитовании для покрытия текущих потребностей в финансовых средствах. Вторые используются при долгосрочных кредитах и, как правило, при среднесрочных. К этой группе относятся такие виды кредитов, как вексельные, лизинговые, факторинговые и др.

Сроки погашения. В зависимости от срока погашения кредиты подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Наши банки занимаются в основном краткосрочным кредитованием, предоставляя кредиты на срок 1-6 месяцев, что связано с нестабильным положением на рынке ссудных капиталов и в экономике в целом.

Наличие обеспечения. Важным элементом кредитования выступает **обеспеченность** банковских кредитов. В роли обеспечения может быть любое имущество, принадлежащее заемщику на правах собственности, например, дом, дача, транспортные средства, земля, предприятие, ценные бумаги.

При нарушении заемщиком своих обязательств это имущество переходит в **собственность банка**, который после реализации возмещает понесенные убытки. Кредиты без обеспечения **называются бланковыми (доверительными)**, единственной формой обеспечения возврата в этом случае служит **кредитный договор**. При выдаче такой ссуды учитываются высокая репутация заемщика, его финансовое положение, его будущий доход, а также соблюдение заемщиком правил кредитования в прошлом.

Способ взимания кредитных процентов. Проценты по кредиту могут выплачиваться в момент его погашения, либо равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора (что характерно для оплаты средне- и долгосрочных кредитов), либо проценты могут удерживаться банком в момент непосредственной выдачи кредита заемщику.

Виды процентных ставок. Банковские кредиты могут быть выданы на условиях **фиксированной или плавающей процентной ставки**. В первом случае ставка устанавливается на весь период кредитования и не подлежит пересмотру, во втором процентные ставки изменяются в зависимости от ситуации, складывающейся на кредитных рынках.

Вопросы для подготовки к семинару:

1. Какие критерии по выручке характеризуют предприятие малого. Среднего бизнеса и микропредприятия?
2. Дайте определение следующих понятий «предприятие малого бизнеса», «предприятие среднего бизнеса», «микропредприятие».
3. Виды кредитов для юридических лиц: единоразовый кредит, возобновляемая и не возобновляемая кредитные линии, овердрафт, лизинг; факторинг.
4. Преимущества различных видов кредитов. Как выбрать нужный предприятию малого и среднего бизнеса?
5. Для чего, как правило, предприятиям малого и среднего бизнеса нужен кредит?
6. Что может выступать залогом по кредиту у малого предприятия? Особенности составления договора залога. Страхование залога.
7. С какими проблемами в области кредитования постоянно сталкиваются предприятия малого и среднего бизнеса?
8. Что такое кредиты для малого бизнеса? Как выбрать кредит исходя из своих потребностей?
9. Отличие программ кредитования малого бизнеса от программ кредитования корпоративных клиентов (юридических лиц).
10. Как определить сумму и срок запрашиваемого кредита?
11. Из чего складывается и от чего зависит полная стоимость кредита?
12. Как оценить реальную переплату по кредиту?
13. Порядок расчета и уплаты процентов за пользование кредитом.
14. Как влияет способ погашения кредита (в конце срока действия кредита, аннуитетные платежи, уменьшающиеся платежи, индивидуальный график) на полную стоимость кредита?
15. Как прочитать условия кредитного договора и на что обратить внимание?
16. Кто может быть поручителем по кредиту, что это за собой влечет. Договор поручительства?
17. В чем отличие в проведении анализа кредитоспособности заемщика юридического лица от ИП?

18. Досрочное погашение кредита.
19. Пролонгация и реструктуризация кредитного договора.
20. Критерии и требования к заемщикам МСБ. Документы для получения кредита.
21. Типовая процедура получения кредита МСБ: отличия от кредитования физических лиц. Взаимодействие с банком в процессе действия кредита.
22. Как рассчитать максимальную сумму задолженности и адекватно оценить возможность выплаты кредита?

ТЕМА 2.3

РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое занятие №9.

Цель: закрепить теоретические знания в области риск-менеджмента

Краткие теоретические сведения.

В бизнесе, предпринимательской деятельности риск означает возможную потерю вложенного капитала. Предприниматель или бизнесмен, начиная свою деятельность, должен быть готовым к необходимому риску, так как средой его обитания будет являться рынок. В условиях рыночных отношений постоянно возникают неопределенные ситуации, в которых приходится заключать рискованные сделки, в результате которых можно как выиграть, так и проиграть. Конечно, можно не подвергать риску свое дело, но в этом случае бизнес в скором времени может сойти на нет.

Успешный предприниматель должен научиться прогнозировать, оценивать возможные рискованные ситуации, а также иметь в запасе способы ее разрешения.

Предприниматель и риск – понятия неотделимые друг от друга. Но, изучив основные законы и правила предпринимательского риска, бизнесмен будет готов к экстремальным ситуациям в процессе своей деятельности.

Понятие **предпринимательского риска** включает в себя возможные потери денег, имущества, товара, т. е. непредвиденный расход ресурсов и снижение доходов. Иначе говоря, в результате возникновения рискованной ситуации происходит потеря возможных доходов при непредусмотренном увеличении дополнительных расходов.

Например, предприниматель занимается изготовлением зонтов. Установив продажную стоимость одного зонта в 300 рублей, он рассчитывает на определенную прибыль. Неблагоприятными обстоятельствами для реализации его товара явилась солнечная погода с отсутствием дождей. В результате этих обстоятельств цену пришлось снизить до 200 рублей за зонт. В итоге предприниматель теряет 100 рублей дохода за каждый зонт.

Существуют различия в понятиях «потери», «убытки» и «расход». В предпринимательской деятельности, в процессе производства товара происходит расход определенных ресурсов. Убытки представляют собой непредвиденные расходы, а также расходы, не приносящие прибыли. Потери могут определяться дополнительными расходами, не предусмотренными программой действий предпринимателя. Потери могут быть связаны с нанесением морального ущерба, в результате которого теряется социальный статус или имидж предпринимателя. В юридической практике моральный ущерб возмещается в денежной форме.

Так как предпринимательский риск определяется величиной возможных потерь, можно предположить его уровень, который измеряется либо в денежном выражении, либо в материальном. Потери в предпринимательской деятельности определяются непредвиденным снижением прибыли предпринимателя. Соответственно, изучение риска тесно связано с изучением потерь.

Когда предприниматель прогнозирует возможные потери в начале своей деятельности, он может получить количественную оценку риска. Часто возможные потери

носят случайный характер. Нельзя предвидеть заранее перемену погодных условий, неустойчивость цен, спрос на товар, случайные события в процессе выполнения бизнес-операции. Случайное событие может оказать как благоприятное, так и неблагоприятное действие на конечные результаты бизнес-операции.

Например, бизнесмен занимается разведением кур. В процессе выращивания часть птиц может погибнуть от каких-либо заболеваний. Это приведет к убыткам. Предприниматель должен учитывать возможный процент таких потерь. С другой стороны, уменьшение количества кур сокращает расходы на их содержание. В этом есть и благоприятный момент в этой ситуации.

Виды предпринимательского риска зависят от видов возможных потерь. Разделение потерь на виды помогает найти способы снижения риска в каждом конкретном случае.

Различают несколько видов потерь:

- 1) материальные;
- 2) финансовые;
- 3) трудовые;
- 4) потери времени;
- 5) специальные виды потерь.

Материальные потери выражаются в незапланированных затратах, а также потерях оборудования, товаров, материальных ресурсов, энергии, строительных материалов, имущества, продукции и т. д.

Для каждого из этих видов потерь существует своя единица измерения (кг, вес, площадь, объем, и т. д.) Объединить различные единицы измерения в одну общую меру невозможно, поэтому материальные потери измеряются в денежном выражении. Производя анализ вероятных потерь отдельных видов ресурсов, можно определить их общую величину.

Финансовые потери определяются денежным ущербом, который может быть связан с дополнительной тратой денег на штрафы, непредусмотренные платежи и налоги. Также это могут быть финансы, на которые рассчитывал предприниматель, но они по каким-то причинам не были получены, или были получены не полностью. Кроме того, финансовые потери могут быть связаны с инфляцией, задержкой или отсрочкой выплат.

Трудовые потери могут быть представлены потерей рабочего времени, возникшей в результате непредвиденных обстоятельств. Измерение таких потерь можно выразить в трудовых часах и днях.

Потери времени возникают тогда, когда процесс бизнес-операции идет не так быстро, как это планировалось, т. е. с опозданием. Такие потери оцениваются в определенных промежутках времени (часы, дни, недели, месяцы).

Специальные виды потерь включают в себя нанесение вреда здоровью, репутации предпринимателя. Этим видам потерь трудно дать оценку и определить их стоимость.

Построение карты рисков

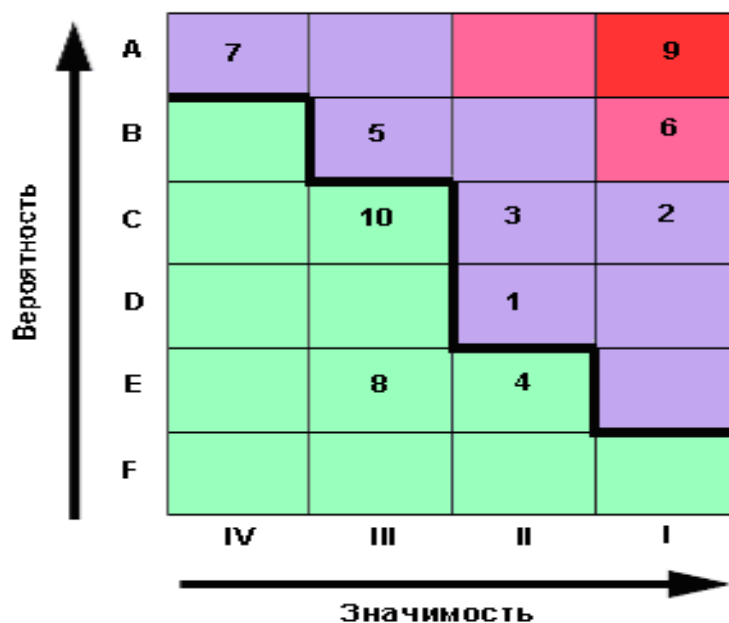


Рисунок 1

Описание структуры карты рисков

На этой карте рисков вероятность или частота отображается по вертикальной оси, а сила воздействия или значимость - по горизонтальной оси. В этом случае вероятность появления риска увеличивается снизу вверх при продвижении по вертикальной оси, а воздействие риска увеличивается слева направо по горизонтальной оси.

Арабские цифры на карте – обозначения рисков, которые были классифицированы по четырем категориям значимости и шести категориям вероятности, причем так, чтобы каждому сочетанию вероятность/значимость был приписан один вид риска.

Риск профиль компании UGI



- D – стихийное бедствие,
- E – экологическая проблема,
- F – неполадки оборудования,
- L – трудовой спор,
- M – повреждение критического запаса на складе,
- R – нарушение законодательно-регулятивных актов,
- V – неполадки средств передвижения.

Такая классификация, размещающая каждый риск в специфическую отдельную «коробочку» не является обязательной, но упрощает процесс установки приоритетов, показывая положение каждого риска относительно других (увеличивает разрешающую способность данного метода). Жирная ломаная линия - критическая граница терпимости к риску.

При выявлении критических рисков сценарии (причинно-следственная связь процессов, событий и действующих факторов риска), приводящие к рискам выше этой границы, считаются непереносимыми.

При разработке стратегии снижения рисков например, по выявленным непереносимым рискам до принятия данной стратегии требуется понять, как уменьшить или передать такие риски, в то время как риски ниже границы являются управляемыми в рабочем порядке.

Построение карты рисков

В общем случае процесс картографирования рисков позволяет:

- выделить риски
- расположить риски по приоритетам
- оценить количественно (разбить на классы) риски организации.

Для составления карты рисков можно применить:

- интервью
- формализованные и неформализованные опросники
- обзоры и исследования отрасли
- анализ документационного комплекта компании
- численные методы оценки

Основные шаги процесса самостоятельного картографирования рисков

1. первичное обучение
2. определение границ анализа
3. формирование состава команды
4. анализ сценариев и ранжирование
5. определение границы терпимости к риску
6. составление плана действий
7. технологии количественных оценок и моделирования

При определении границ должен соблюдаться баланс между:

- широтой границ
- глубиной информации
- ценностью той информации, которая будет получена из процесса картографирования рисков.

Таблица результатов сценарного анализа и ранжирования рисков

№	Объект риска	Триггерный механизм (или фактор риска)	Последствия (описания)	Воздействие (значимость или величина потерь)	Вероятность потерь
1					
9					

ТЕМА 2.4 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практическое занятие №10.

Цель: построить бизнес-план (технико-экономическое обоснование) предпринимательской деятельности.

Краткие теоретические сведения

Планирование предпринимательской деятельности необходимо для достижения финансового успеха, для долговременной и эффективной работы фирмы или предприятия. Современный предприниматель должен уметь определять перспективы развития своего предприятия, обосновывать целесообразность получения банковских кредитов и привлечения инвестиций, а также быть готовым к структурным изменениям внутри производства.

Планирование является неотъемлемой частью рыночной экономической деятельности. Планироваться могут как отдельные бизнес-операции, так и вся предпринимательская деятельность в целом. Если происходит проведение нескольких операций, связанных друг с другом, необходимо провести совместное планирование с учетом их взаимодействия.

При проведении крупных и долговременных операций, в результате которых возможно получение значительной прибыли, планирование становится необходимым условием для осуществления этого проекта.

Программа действий или план осуществления предпринимательских операций называется **бизнес-планом**.

Бизнес-план является постоянным документом, в котором производятся необходимые изменения, обновления, зависящие от перемен на экономическом рынке, а также от перемен, происходящих внутри фирмы. Бизнес-план составляет каждая фирма, независимо от ее масштаба, хотя мелкая фирма для составления бизнес-плана может привлечь специалистов из консалтинговых организаций. При составлении бизнес-плана необходимо учитывать концепцию развития фирмы, ее финансовый и экономический аспект, ее технические и технологические возможности. Наличие бизнес-плана позволяет бизнесмену обосновать целесообразность проведения бизнес-операции, правильно рассчитать объемы продаж, прибыли и доходов, определить источник финансирования операции, подобрать команду для осуществления плана.

Основной задачей бизнес-плана является концентрация финансов для выполнения стратегических действий в процессе операции. Не менее важной задачей плана является привлечение партнеров, кредиторов, инвесторов, которые должны быть уверены в эффективности тщательной проработки проекта. Прежде чем вложить свои капиталы в проект, инвесторы изучают бизнес-план, а при его отсутствии могут вовсе отказаться от встречи с бизнесменом. Бизнес-план должен быть объемом не более 50 страниц, содержание его должно быть простым и понятным, включать в себя сведения о главных спорных вопросах.

Бизнес-план может быть составлен консалтинговой организацией, предпринимателем, менеджером, одной фирмой или группой фирм. Если у одного из сотрудников фирмы возникает идея изготовления нового продукта, либо нового метода управления производством, он может предложить свою идею для бизнес-плана фирмы или создать свой бизнес-план. Фирмы, которые производят продукцию, постоянно занимаются разработкой новых видов продукции. При нехватке собственных финансов для воплощения замыслов в жизнь фирма предлагает бизнес-план с изложением этой темы инвесторам и кредиторам, что может обеспечить привлечение их капиталов в производство фирмы.

При помощи бизнес-плана руководство фирмы ориентируется в условиях собственности акционеров, принимает решение о распределении прибыли между акционерами.

Бизнес-план помогает организовать совместную деятельность с другими фирмами, изготавливающими аналогичную или взаимодополняющую продукцию, осуществляющими общее финансирование.

Активнее всего бизнес-план используется в процессе поиска и привлечения инвесторов (акционеров, спонсоров, кредиторов). Фирмы, которые решили расширить свое производство или организовать новую организационно-производственную структуру, составляют бизнес-план с указанием преимуществ и эффективности нового производства. Инвесторам обычно предлагается краткое содержание бизнес-плана, подготовить которое является сложной задачей. Сначала разрабатывается весь план и определяются основные мероприятия по его выполнению. Из этого выделяются основные важные моменты, которые включаются в краткое содержание, которое и предоставляется инвесторам. По данным этого материала инвесторы будут делать выводы об эффективности проекта.

Для получения желаемого результата в процессе проводимой бизнес-операции необходимо основательно продумать, проработать, обосновать и определить главные цели, задачи и основной смысл предстоящей операции.

Если бизнесмен имеет определенный опыт и знания в предпринимательской деятельности, он имеет сформировавшиеся представления о состоянии экономического рынка, его потребностях и спросе на товары и услуги, а также о возможных доходах и прибыли после реализации продукции.

При формировании бизнес-плана бизнесмен будет выбирать ту продукцию или услугу, которая представляет основную цель операции. После выбора основного продукта предприниматель высчитывает то количество продукции, которое он имеет возможность произвести, и просчитывает ожидаемую прибыль, полученную после реализации этого продукта. В процессе формирования задуманной операции бизнесмен приходит к решению главного вопроса: стоит ли начинать это дело. После проведения собственного анализа предпринимателю стоит обсудить свои замыслы с другими бизнесменами, и особенно со специалистами и экспертами в области предпринимательской деятельности.

Приняв решение о том, что проведение операции будет являться целесообразным мероприятием, бизнесмен должен составить план действий в ходе проведения бизнес-операции. План операции должен включать в себя все необходимые вопросы, которые будут подтверждать необходимость, надежность и прибыльность задуманного мероприятия.

Определенной структуры составления и содержания бизнес-плана не существует, нет строгой заданной формы оформления этого документа, но желательно присутствие общепринятых основных разделов.

Бизнес-план может состоять из следующих разделов:

- 1) резюме фирмы (содержит сведения о фирме);
- 2) виды товара, услуг, производимой продукции, которая является предметом бизнеса;
- 3) анализ рынка сбыта товаров и услуг;

Составление бизнес-плана предпринимательской деятельности

Последовательность выполнения задания:

1 этап. Сформируйте основные функции бизнес-плана.

2 этап. Изучение структуры и содержания бизнес – плана (табл. 13).

Таблица 13 - Структура и содержание бизнес-плана.

Наименование раздела	Краткое описание раздела.
1. Бизнес – план создания предприятия с «нуля».	
2. Бизнес – план инвестиционного проекта.	
Бизнес – план финансового оздоровления предприятия.	

Контрольные вопросы по теме:

1. Изучите литературу по бизнес- планированию и расставьте разделы бизнес-плана в логической последовательности.

- ✓ Маркетинговый план
- ✓ Оценка рынка и конкуренция.
- ✓ Резюме.
- ✓ Заключение бизнес – плана.
- ✓ Описание предприятия.
- ✓ Производственный план.
- ✓ Организационный план.
- ✓ Оценка риска и страхование.
- ✓ Юридический план.
- ✓ Финансовый план.

2. Что общего и в чем отличие структуры и содержания бизнес-плана инвестиционного проекта и бизнес-плана финансового оздоровления предприятия.

3. Составьте график разработки бизнес-плана с указанием логической последовательности выполнения необходимых видов работы.

Информационное обеспечение реализации программы

Основные электронные издания(электронные ресурсы)

1. Волков, А.С. Бизнес-планирование: учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 81 с.
2. Шимко, П.Д. Экономика организации: учебник и практикум для реднего профессионального образования / П.Д.Шимко.—Москва: Издательство Юрайт, 2025.—240с.

Дополнительные источники

1. Капустин, А. Я. Правовое обеспечение профессиональной деятельности : учебники практикум для среднего профессионального образования / А. Я. Капустин, К. М. Беликова ; под редакцией А. Я. Капустина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02770-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489703>

2. Кухаренко, Т. А. Правовое обеспечение профессиональной деятельности : учебник для СПО / Т. А. Кухаренко. — Саратов : Профобразование, 2021. — 199 с. — ISBN 978-5-4488-1017-6. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/102330>

3. Николюкин, С. В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Николюкин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 248 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14511-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497103>

4. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / В. И. Авдийский [и др.] ; под редакцией В. И. Авдийского, Л. А. Букаловой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 333 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04995-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/498864>

5. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Анисимов, А. Я. Рыженков, А. Ю. Осетрова, О. В. Попова ; под редакцией А. Я. Рыженкова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 339 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15069-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492847>

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»

Колледж СКФУ в г. Ставрополе

**Методические указания
к выполнению самостоятельных работ**

ОП 05 Основы предпринимательства

Специальность 38.02.08 Торговое дело
Форма обучения очная

Ставрополь

Методические указания к самостоятельным работам по дисциплине ОП 05 Основы предпринимательства составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело

Разработчик:

Чувилова О.Н., к.э.н., доцент, преподаватель колледжа СКФУ в г. Ставрополе

Пояснительная записка

Методические указания к самостоятельным работам по дисциплине ОП.05 Основы предпринимательства составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело.

Самостоятельные задания имеют целью закрепление наиболее важных разделов учебного материала и являются в то же время формой контроля за усвоением этого материала студентами. Участие студентов в самостоятельных занятиях является обязательным условием выполнения учебного плана.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- планировать и реализовывать собственное профессиональное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;
- проводить сбор и анализ информации об особенностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых информационных технологий.
- устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
- разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
- рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
- определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
- собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Знать:

- процесс планирования и реализации собственного профессионального развития, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
- профессиональной документации на государственном и иностранном языках;
- методологию сбора и анализа информации об особенностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых информационных технологий.
- процесса установления хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
- порядок разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
- методику расчета показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
- о ходе и порядке определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
- процесса сбора информации о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №1. СОДЕРЖАНИЕ И ТИПОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Определите свою способность к риску при помощи следующего теста.

«Способность идти на риск»

Бизнес отчасти напоминает азартную игру, поэтому наибольших успехов достигает тот предприниматель, который может одновременно трезво просчитать или же интуитивно определить степень риска и, несмотря на возможность неудачи, пойти на оправданный риск. Важно знать, к какой именно категории людей вы относитесь.

Необходимо отметить тот ответ, который соответствует вашему выбору.

1. Вы являетесь победителем телевизионной игры-шоу. Какой приз вы себе выберете?
 - А) 50 тыс. рублей наличными (1 очко)
 - Б) 50-% шанс в дальнейшей игре выиграть 100 тыс. рублей (3 очка)
 - В) 20-% шанс выиграть 500 тыс. рублей (5 очков)
2. Вы проиграли в карты 10 тыс. рублей. Сколько бы вы поставили на игру, чтобы отыграть свои деньги?
 - А) более 10 тыс. рублей (8 очков)
 - Б) 10 тыс. рублей (6 очков)
 - В) 5 тыс. рублей (4 очка)
 - Г) 1 тыс. рублей (2 очка)
 - Д) ничего – вы решили смириться с проигрышем сразу же (1 очко)
3. Месяц спустя после вашей покупки акций, их курс неожиданно поднялся на 15%. Что вы будете, не имея дополнительной информации?
 - А) буду держать акции без дополнительных приобретений или продаж (3 очка)
 - Б) продам их и получу разницу (1 очко)
 - В) куплю еще больше этих же акций – возможно, их курс еще больше возрастет (4 очка)
4. Курс ваших акций неожиданно стал падать через месяц после их приобретения. Но основные показатели компании, акции которой вы купили, выглядят убедительно. Что вы будете делать?
 - А) куплю еще (4 очка)
 - Б) буду держать только эти акции и подожду, пока цена вернется к прежнему уровню (3 очка)
 - В) продам их, чтобы избежать больших потерь (1 очко).
5. Вы являетесь ведущим специалистом в только что образовавшейся компании. Вы можете выбрать два способа получения в конце года своих премиальных. Какой из них вы выберете?
 - А) 15 тыс. рублей наличными (1 очко)
 - Б) Вместо наличных куплю акции своей компании (5 очков)

Чем больше сумма набранных Вами баллов, тем выше Ваша склонность к риску.

Контрольные вопросы по 1 теме.

Подберите к понятиям, представленным в левой графе таблицы, их определения из правой графы:

Понятие	Определение понятия.
1. Предприниматель.	1. Лицо, которое изыскивает средства для организации предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск.
2. Менеджер.	2. Самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность граждан и их объединений, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи
3. Собственник.	
4. Предпринимательская	

деятельность. 5. Условия предпринимательской деятельности. 6. Мотивы предпринимательской деятельности. 7. Этика предпринимательской деятельности.	товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. 3. Деловая этика, основанная на открытости, честности, верности слову, уважении законов и умении вести бизнес. 4. Побудительные причины поведения и действий человека, возникающие под воздействием его потребностей и интересов. 5. Совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством, применяемых с целью повышения эффективности производства и получения прибыли. 6. Владелец, который вправе пользоваться и распоряжаться имуществом и продуктами интеллектуального труда. 7. Совокупность факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на эффективность функционирования хозяйствующего субъекта.
---	--

2. Назовите основные мотивы, которыми на Ваш взгляд, руководствуются российские предприниматели при решении вопроса о создании собственного дела. Дайте их критическую оценку.
3. Докажите социальную (общественную) значимость предпринимательства в России.
4. Предпринимательство и благотворительность: приведите точку зрения предпринимателя по данной проблеме.
5. Власть и бизнес: противостояние или партнерство? Приведите аргументы обеих сторон с привлечением данных по РФ и Ставропольскому краю.
6. Женщина и бизнес: приведите аргументы «за» и «против».
7. За последние годы в российском обществе сложилось отрицательное отношение к предпринимательству. Как, на Ваш взгляд. Можно изменить данный стереотип?
8. Какие основные положения Вы бы вынесли в кодекс в части российского предпринимательства?
9. Дайте комплексную оценку условий предпринимательской деятельности в Ставропольском крае.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №2. КОНЦЕПЦИЯ И ПРИЗНАКИ БИЗНЕСА

Контрольные вопросы.

1. Подберите к понятиям, представленным в левой графе таблицы, их определения из правой графы:

Понятие	Определение понятия
1. Идея.	1. Любой предмет обмена на денежный (или другой) эквивалент
2. Спрос.	2. Доля фирмы в общей продаже соответствующих ее деятельности товаров и услуг.
3. Предложение.	3. Превышение доходов над производственными затратами (капиталом).
4. Рыночная ниша.	4. Комплексный подход к решению проблем рынка, охватывающий все стадии движения товара от изучения потребностей и спроса на него, разработки программ производства и т.д., вплоть до формирования потребностей в новых изделиях.

5. Партнерство.	5.Платежеспособная потребность.
6. Прибыль.	6.Масса потребительский стоимостей (товаров, работ, услуг), которые предлагает рынок для продажи.
7.Производственные ресурсы.	7.Расширение номенклатуры товаров и услуг, проникновение в новые сферы бизнеса.
8. Товар.	8.Разбивка потребителей на группы на основе различий в потребностях и запросах, поведении на рынке.
9. Продукт.	9.Целевое обсуждение, переработка информации из разных источников или в ходе целенаправленного творческого поиска.
10. Маркетинг.	10.Возможность получить высокую прибыль или вероятность потерпеть убытки.
11. Сегментация рынка.	11.Добровольное объединение индивидуальных предпринимателей, а также коммерческих организаций для совместной деятельности с целью получения прибыли.
12. Диверсификация.	12.Форма государственно-правового регулирования различных сфер хозяйствования, а вместе с тем и обеспечения жизненно важных интересов личности, государства и общества.
13. Технология.	13.Свидетельство о государственной регистрации, обеспечивающее правовую охрану товарного знака.
14. Патент.	14.Процесс изготовления товара или предоставления услуг.
15. Лицензирование.	15.Материальный и интеллектуальный набор, необходимый для производства товаров.
16. Олигополия.	16.Ситуация на рынке, при которой несколько крупных фирм монополизируют производство и сбыт основной массы (стандартизированных или дифференцированных) товаров и ведут между собой неценовую конкуренцию.
17. Конъюнктура рынка.	17.Временная экономическая ситуация, характеризующаяся совокупностью признаков, выражающих состояние рынка товаров в определенный момент времени.

2. Дайте бизнес- оценку:

- а) мини-цеха по производству колбасных изделий;
- б) мини-АЗС.

3. Докажите своим потенциальным бизнес-партнерам целесообразность открытия магазина по розничной торговле продовольственными товарами.

4. Какими видами предпринимательской деятельности Вы бы порекомендовали заниматься инвалидам с органиченными двигательными функциями?

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №3.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Базовым источником предпринимательского права является:

Конституция РФ

2) Закон, в котором закреплены основополагающие начала законодательства о предпринимательской деятельности – это:

Конституция РФ

3)Федеральный закон РФ от 8 августа 2001года «О государственной регистрации юридических лиц» относится к:

законам, устанавливающим государственные требования к предпринимательской деятельности

4) Закон РФ от 22 марта 1991 года «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» относится к:

законам, формирующим основные правила функционирования рынка

5) Федеральный закон РФ от 26 декабря 1995 года «Об акционерных обществах» относится к:

законам, устанавливающим правовое положение хозяйствующих субъектов

6) Федеральный закон РФ от 8 августа 2001 года «Об аудиторской деятельности» относится к:

законам, регулирующим отдельные виды предпринимательской деятельности

7) Федеральный закон РФ от 22 апреля 1996 года «О рынке ценных бумаг» относится к:

законам, формирующим основные правила функционирования рынка

8) После опубликования, в какой газете Федеральные законы вступают в силу:

«Российская газета»

9) По истечении, какого количества дней после официального опубликования Федерального закона в «Российской газете» или «Собрании законодательства Российской Федерации» он вступает в силу: **10 Дней**

10) В случаях, когда предпринимательская деятельность субъектов не урегулирована нормативно-правовыми актами, может применяться:

обычай делового оборота

11) основополагающий принцип выбора вида предпринимательской деятельности, закрепленный ч.1. ст.34 Конституции Российской Федерации, звучит так:

«разрешено все, что не запрещено законом»

12) Согласно принципу предпринимательского права о признании многообразия и юридического равенства частной, государственной, муниципальной и иных и иных форм собственности и равно их защиты, частная собственность может принадлежать:

гражданам и юридическим лицам

13) Проранжируйте по степени важности основные отрасли права в предпринимательстве:

Вид права	Ранжирование
А) Конституционное право	- 1
В) Гражданское право	- 2
С) Административное право	- 3

А – 1, В - 2, В - 3

14) Обязанность предпринимателя претерпеть неблагоприятные имущественные последствия, обусловленные допущенными с его стороны правонарушениями – это:

имущественная ответственность предпринимателя

15) Имеет ли право гражданин заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя:

да, имеет, но только с момента госрегистрации его в этом качестве, а также может создавать юридические лица совместно с другими лицами

16) Выберите к каждому, из ниже приведенных, классификационному признаку соответствующие только ему субъекты предпринимательского права:

Классификационный признак	Субъекты предпринимательского права
А) по признаку происхождения собственности	1) – действующие в сферах промышленности, сельского хозяйства и т.д.
В) по признаку основной деятельности	2) – публичные и частные
С) по признаку происхождения капитала	3) – национальные, совместные предприятия, а также полностью принадлежащие иностранным инвесторам

А – 2, Б- 1, В - 3

17) Выберите к каждому, из ниже приведенных, классификационному признаку соответствующие только ему субъекты предпринимательского права:

Классификационный признак	Субъекты предпринимательского права
А) по признаку происхождения собственности	1) – действующие в сферах промышленности, сельского хозяйства и т.д.
В) по признаку основной деятельности	2) – малые, средние и крупные предприятия
С) по признаку экономических показателей	3) – публичные и частные

А – 3, Б- 1, В - 2

18) Выберите к каждому, из ниже приведенных, классификационному признаку соответствующие только ему субъекты предпринимательского права:

Классификационный признак	Субъекты предпринимательского права
А) по признаку происхождения собственности	1) – малые, средние и крупные предприятия
В) по признаку экономических показателей	2) – национальные, совместные предприятия, а также полностью принадлежащие иностранным инвесторам
С) по признаку происхождения капитала	3) – публичные и частные

А – 3, Б- 1, В - 2

19) Согласно Федеральному закону от 14 июня 1995года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия, средняя численность работников за отчетный период не превышает:

Сфера деятельности	Средняя численность работников
А) промышленность	1) – 60 человек
В) строительство	2) – 100 человек
С) сельское хозяйство	3) – 100 человек

А – 3, Б- 2, В - 1

20) Согласно Федеральному закону от 14 июня 1995года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия, средняя численность работников за отчетный период не превышает:

Сфера деятельности	Средняя численность работников
А) промышленность	1) – 60 человек
В) оптовая торговля	2) – 100 человек
С) сельское хозяйство	3) – 50 человек

А – 2, Б- 3, В - 1

21) Согласно Федеральному закону от 14 июня 1995года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия, средняя численность работников за отчетный период не превышает:

Сфера деятельности	Средняя численность работников
А) оптовая торговля	1) – 50 человек
В) строительство	2) – 60 человек
С) сельское хозяйство	3) – 100 человек

А – 1, Б- 3, В - 2

22) Согласно Федеральному закону от 14 июня 1995года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия, средняя численность работников за отчетный период не превышает:

Сфера деятельности	Средняя численность работников
А) оптовая торговля	1) – 50 человек
В) розничная торговля	2) – 30 человек
С) сельское хозяйство	3) – 60 человек

А – 1, Б- 2, В - 3

23) Согласно Федеральному закону от 14 июня 1995года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия, средняя численность работников за отчетный период не превышает:

Сфера деятельности	Средняя численность работников
А) промышленность	1) – 60 человек
В) бытовое обслуживание населения	2) – 30 человек
С) сельское хозяйство	3) – 100 человек

А – 3, Б- 2, В - 1

24) Совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общество либо полностью, либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основании договора называется:

финансово-промышленной группой

25) Если в финансово-промышленных группах есть иностранные инвестиции или обособленные подразделения за пределами Российской Федерации, то это:

транснациональные финансово-промышленные группы

26) Если финансово-промышленных группах создана на основе межправительственных соглашений, то это:

межгосударственные финансово-промышленные группы

27) Согласно Федеральному закону «О финансово-промышленных группах» от 27 октября 1995г. коммерческим и некоммерческим организациям допускается участие:

только в одной финансово-промышленной группе

28) В состав участников финансово-промышленной группе не могут входить:

общественные и религиозные организации (объединения)

29) Физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями – это:

страховые агенты

30) Юридические лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности на основании лицензии – это:

страховщики

31) Физические или юридические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени и на основании поручения страхователя или страховщика – это:

страховые брокеры

32) Страховой брокер является представителем

страхователя

33) С каким количеством страховых компаний может сотрудничать страховой брокер:

со всеми, кто согласен на сотрудничество

34) Ответственность за профессиональную подготовку страховых агентов несет:

страховщик

35) Организация, предметом деятельности которой являются обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них, поддержание высокого уровня профессионализма участников рынка ценных бумаг, называется:

фондовой биржей

36) Определите соответствие термина его определению:

Термин	Определение
А) листинг	1) котировка ценной бумаги одновременно на нескольких фондовых биржах
В) делистинг	2) совокупность процедур включения ценной бумаги в биржевой список в установленном порядке
С) кросс-листинг	3) исключение ценных бумаг одного эмитента из котировального списка фондовой биржи

А – 2, Б- 3, В - 1

37) Постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары называют:

товарной биржей

38) Фондовая биржа организует торговлю:

только между членами биржи

39) Коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом называются:

хозяйственными обществами

40) Учредительным документом товарищества является:

учредительный договор

41) Количество участников полного товарищества должно быть не менее:

двух

42) В товариществе на вере вкладчики - коммандитисты отвечают по обязательствам:

своим вкладом

43) В товариществе на вере полные товарищи отвечают по обязательствам:

всем своим имуществом

44) В товариществе на вере вкладчики – коммандитисты в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

не принимают участия

45) Полные товарищи несут ... ответственность в случае недостаточности имущества для покрытия, взысканного обязательства.

субсидиарную

46. Основным источником предпринимательского права является:

Конституция РФ

47. Федеральным законом «О приватизации» предусмотрено:

порядок разработки государственных программ приватизации

48. В каких местах можно торговать алкогольной продукцией?

в магазинах «товаров повседневного спроса», магазинах продовольственных товаров

49. Для формирования предпринимательства необходимы определенные условия: правовые (законодательные)

50. Какая предпринимательская деятельность запрещена?

не разрешенная законодательством

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №4.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Каждому из приведенных терминов и понятий, отмеченных цифрами, найдите соответствующее положение обозначенное буквой, и впишите в таблицу

1. Цели фирмы.
2. Финансовый план.
3. План продаж.
4. Планирование.
5. Методы планирования.
6. Инвестиционный менеджмент.

А. Управление инвестициями в конкретную отрасль экономики либо в развитие предприятия.

Б. Совокупность приемов и способов, используемых для расчета плановых показателей и плана в целом.

В. Разработка планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения.

Г. Ожидаемая выручка от продаж за планируемый период.

Д. Проект финансового будущего компании.

Е. Задачи, которые ставит перед собой предприятие при производстве товаров и услуг.

1	2	3	4	5	6	7	8

Задача 1. В первом квартале предприятие реализовало продукции 5 тысяч штук по цене 80 рублей за единицу. Общие постоянные расходы – 70 тысяч рублей; переменные затраты на единицу - 60 рублей. Во 2 квартале изготовлено на 100 единиц больше, а постоянные расходы удалось сократить на 20%. Определить величину прибыли (убытка), от реализации продукции в 1 и во 2 квартале, а так же ее прирост, в абсолютном и относительном выражениях.

Задача 2. Определить рентабельность производства. Сделать выводы.

<i>Показатели</i>	<i>Отчетный год</i>
<i>1. Прибыль; млн. руб.</i>	<i>1 635</i>
<i>2. Выручка от реализации продукции</i>	<i>27 138</i>
<i>3. Среднегодовая стоимость ОПФ; млн. руб.</i>	<i>437 141</i>
<i>4. Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств</i>	<i>40 193</i>

Задача 3. Смоделировать и решить задачу на определение чистой прибыли.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №5. РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тесты

1. Источником формирования страхового фонда страховщика является:
 - а) государственный бюджет РФ и бюджеты субъектов РФ;
 - б) прибыль товаропроизводителей;
 - в) взносы страхователей, физических и юридических лиц.
2. По форме существования страховой фонд страховщика может быть:
 - а) в виде постоянно возобновляемых запасов продовольствия, топлива, медикаментов, средств для оказания помощи пострадавшим и т. п.;
 - б) только в денежной форме;
 - в) и в натуральной форме и в денежной.
3. Сберегательная функция страхования проявляется в том, что:
 - а) страхователю возвращается страховой взнос, если не произошло событие, на случай которого заключается договор страхования;
 - б) часть средств страхового фонда используется на уменьшение степени и последствий страхового риска;
 - в) обеспечивается сбережение денежных сумм в связи с потребностью в страховой защите достигнутого семейного достатка.
4. Рисковая функция в страховании проявляется в том, что:
 - а) за счёт средств резерва предупредительных мероприятий уменьшается страховой риск;
 - б) происходит перераспределение денежной формы стоимости среди участников страхования в связи с последствиями случайных страховых событий;
 - в) обеспечивается возмещение ущерба тех страхователей, жизнь которых подвержена особой степени риска.
5. Объектом страхования выступает:
 - а) имущественный интерес страхователя;
 - б) страховой фонд страховщика;
 - в) общественные потребности, связанные с бесперебойностью воспроизводственного процесса;
 - г) страховой риск;
 - д) страховое событие.
6. Правильно ли утверждение, что страховой тариф является мерой платы за страхование:
 - а) да
 - б) нет
7. Актуарными расчётами называются расчёты страховых тарифов:
 - а) только по страхованию жизни;

- б) только по накопительным видам страхования;
 - в) по всем отраслям страхования без исключения.
8. В процессе перестрахования ответственным по основному договору страхования является:
- а) страховщик и перестраховщик на основах солидарной ответственности по риску;
 - б) только перестраховщик;
 - в) только страховщик.
9. Лицо в чью пользу заключён договор обязательного медицинского страхования, - это:
- а) застрахованное лицо;
 - б) выгодоприобретатель;
 - ;
 - в) страхователь.
10. Страховым риском при страховании ответственности считаются:
- а) причинение вреда любому третьему лицу;
 - б) факт наступления ответственности страхователя;
 - в) противоправные действия страхователя, приведшие к причинению вреда третьему лицу.

Задачи

1. Рассчитать размер страхового платежа и страхового возмещения. Предприятие застраховало свое имущество сроком на 1 год с ответственностью за кражу со взломом на сумму 50 млн. руб. Ставка страхового тарифа – 0,5% страховой суммы. По договору страхования предусмотрена безусловная граница в размере 0,9 млн. руб. при которой предоставляется скидка к тарифу 3%. Фактический ущерб страхователя составил 15 млн. руб.

2. На предприятии сгорел склад готовой продукции. После пожара имеются остатки: фундамент и часть кирпичной стены, стоимость которых составляет 20% стоимости здания. Склад построен 4 года назад и его балансовая стоимость – 6 млн. руб. Стоимость затрат по расчистке территории после пожара составили 17 тыс. руб. Действующая норма амортизации 2,2%. Определите ущерб предприятия, нанесенный страховым случаем.

3. Страховая стоимость имущества 8 млн. руб., страховая сумма – 6,5 млн. руб., ущерб – 4 млн. руб. Определить страховое возмещение.

4. Застрахованы два одинаковых объекта по договорам имущественного страхования: стоимость каждого объекта 200 тыс. руб. Первый объект застрахован на 60%, второй – на 80% стоимости. В течение действия договора страхования оба объекта получили одинаковое повреждение. Ущерб по каждому договору составил 30% его действительной стоимости. Каково будет страховое возмещение по каждому объекту?

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА №6.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тестирование

1) Входит ли в структуру бизнес-плана организационный и финансовый планы :

1. Да;

2. Нет;

3. Только организационный;

4. Только финансовый;

5. Только маркетинговый и план производства;

- 2) Проектирование организационной структуры управления предполагает планирование:
1. Управленческих групп;
 2. Управленческих команд;
 3. Связей между управленческими группами и командами;
 4. Верно 1 и 2;

5. Все ответы верны

3) Выбрать верное утверждение.

А. Для реализации бизнес-плана важно, чтобы оргструктура управления соответствовала принятой стратегии и кадровой политики предприятия;

Б. Организационная структура управления не является основанием для разработки штатного расписания;

В. Организационная структура управления служит основанием для разработки штатного расписания;

1. Верно только А
2. Верно только Б
3. Верно только В
4. Верно А и Б

5. Верно А и В

4) Ключевые менеджеры это -

А. Менеджеры, занимающие основные руководящие посты;

Б. Менеджеры отвечающие за разработку концепции и стратегии компании;

В. Все менеджеры являются ключевыми;

1. Верно только А

2. Верно только Б
3. Верно только В
4. Верно А и Б
5. Все варианты верны

5) Информация по ключевым менеджерам должна включать в себя :

А. ФИО, год рождения;

Б. Номер и серия паспорта;

В. Стаж работы;

Г. Занимаемая должность;

Д. Уровень и условия вознаграждения;

1. А, В, Д;

2. Б, Г, Д;

3. А, Б, В, Г, Д;

4. А, Г, Д;

5. А, Б, Г;

6) В случае предполагаемого расширения существующей команды менеджеров необходимо указать потребности в руководящих работниках, а именно:

1. Должности;

2. Основные обязанности и полномочия

3. Требуемая квалификация и опыт

4. Процесс найма персонала

5. Сроки занятости

6. Ожидаемый вклад в успех компании

7. Уровень и условия вознаграждения

А. 1,3,5,7

Б. 2,4,6,8

В. 1,2,5,7

Г. 1,2,3,4,5,6,7,8

Д. 3,4,7,8

7) Кадровая политика -

- А. Система правил и норм работы с персоналом;
- Б. Обеспечивает процессы воспроизводства, управления и развития персонала;
- В. Осуществляется в соответствии с выбранной стратегией организации;

- 1. Верно только А
- 2. Верно только Б
- 3. Верно только В
- 4. Нет правильного ответа

5. Все ответы верны

8) При разработке календарного плана учитываются:

- 1. Затраты времени на выполнение работ;
- 2. Сроки выполнения;
- 3. Последовательность проведения работ;
- 4. Учитываются только 1 и 2

5. Учитывается все 1,2,3

9) Затраты времени на выполнение работ это затраты на :

- А. Государственную регистрацию;
- Б. Оформление лицензий;
- В. Заключение договоров аренды помещений;
- Г. Разработка рабочего проекта;

- 1. А,В,Г
- 2. А,Б,Г
- 3. Б,В,Г

4. А,Б,В, Г

5. А,Г

10) В финансовом плане необходимо отразить следующие разделы:

- А. Прибыль;
- Б. Цены на продукцию;
- В. Денежный поток;

- 1. Верно только А
- 2. Верно только Б
- 3. Верно только В
- 4. Верно А и Б

5. Верно А и В

6. Верно Б и В

11) Предпринимателям и менеджерам финансовый план показывает:

- 1. Какое соотношение запланированных доходов от продаж и ожидаемых расходов;
- 2. На какую прибыль можно рассчитывать в результате осуществления проекта и реализации выбранной стратегии;
- 3. Когда и откуда ожидается поступление денежных средств;
- 4. Каким будет финансовое положение предприятия к концу года;

5 Все ответы верны;

12) Потенциальным инвесторам(кредиторам) финансовый план позволяет получить ответы на вопросы:

- А. Сколько реально потребуется денежных средств;
- Б. На получение какой прибыли можно рассчитывать;
- В. Какова экономическая эффективность проекта;

- 1. Верно А и Б;
- 2. Верно А и В;
- 3. Верно Б и В
- 4. Верно А

5. Верно А, Б, В;

13) Финансовый раздел бизнес-плана включает в себя разработку трех основных документов:

А. План прибылей и убытков;

Б. Реестр цен;

В. План денежных потоков;

Г. Баланс;

1. А,Б, В;

2. А,В,Г;

3. Б,В,Г;

4. Нет правильного ответа;

5. Все ответы верны;

14) Активы складываются из:

А. Текущие активы;

Б. Побочные активы;

В. Основные активы;

Г. Прочие активы;

1. А,Б,В;

2. Б,В,Г;

3. А,В,Г;

4. А,Б;

5. А,Б,В,Г;

15) Чистая прибыль равна:

1. Выручка + Затраты;

2. Выручка - Затраты;

3. Выручка × Затраты;

4. Выручка / Затраты;

5. Выручка = Чистая прибыль;

16) План денежных потоков включает :

А. Инвестиционная деятельность;

Б. Операционная деятельность;

В. Хозяйственная деятельность;

Г. Финансовая деятельность;

1. А,В,Г;

2. Б,В,Г;

3. В,Г;

4. А,Б,В,Г;

5. А,Б,Г;

17) Финансовый документ, который отражает доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия за определенный период :

1. План денежных потоков;

2. План прибылей и убытков;

3. Реестр цен;

4. Баланс;

5. Нет правильного ответа;

18) Показывает потоки денежных средств предприятия от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия за период:

1. План денежных потоков;

2. План прибылей и убытков;

3. Реестр цен;

4. Баланс;

5. Нет правильного ответа;

19) Характеризует финансовое положение предприятия на определенную дату:

1. План денежных потоков;
2. План прибылей и убытков;
3. Реестр цен;

4. Баланс;

5. Нет правильного ответа;
- 20) Все виды издержек делят на две основные категории :

- А. Относящиеся к переменным затратам;
- Б. Относящиеся к постоянным затратам;
- В. Относящиеся к переменным расходам;
- Г. Относящиеся к постоянным расходам;

1. А,Б;

2. Б,В;

3. А,Г;

4. Б,Г;

5. А,Б,В,Г;

21) Включает в себя поступления денежных средств от покупателей, прочие поступления от текущей деятельности, а также выплаты поставщикам, работникам, уплату налогов и прочих платежей, возникающих непосредственно в результате текущей операционной деятельности предприятия:

1. Операционный денежный поток;

2. Финансовый денежный поток;
3. Хозяйственный денежный поток;
4. Инвестиционный денежный поток;
5. Нет правильного ответа;

22) Отражает платежи за приобретенное оборудование и прочие расходы, а также поступления от реализации активов, которые не используются в производстве:

1. Операционный денежный поток;
2. Финансовый денежный поток;
3. Хозяйственный денежный поток;

4. Инвестиционный денежный поток;

5. Нет правильного ответа;

23) Отражает поступление денежных средств от выпуска акций, в виде долгосрочных и краткосрочных кредитов, вкладов владельцев предприятия, а также платежи в виде выплаты дивидендов, процентов по кредитам, финансовые вложения свободных денежных средств:

1. Операционный денежный поток;

2. Финансовый денежный поток;

3. Хозяйственный денежный поток;
4. Инвестиционный денежный поток;
5. Нет правильного ответа;

24) Построение денежного потока проекта может быть осуществлено:

1. Прямым и обратным методами;

2. Прямым и косвенным методами;

3. Обратным и косвенным методами;
4. Все ответы верны;
5. Нет правильного ответа;

25) Баланс в финансовом плане составляется на конец первого года и характеризует:

- А. Активы и пассивы фирмы;
 - Б. Средства, вложенные в развитие производства самим предпринимателем и его партнерами;
 - В. Нераспределенную прибыль;
1. Только А;

2. Только Б;
3. Только В;
4. А и В;

5. А,Б,В:

26) Выделяют три основных варианта финансирования:

- А. Финансирование из собственных средств;
- Б. Финансирование из заемных средств;
- В. Частное финансирование;
- Г. Государственное финансирование;
- Д. Смешанное финансирование;

1. А,Б,В;

2. А,Б,Г;

3. А,Б,Д:

4. В,Г,Д;

5. Б,В,Г;

27) Риск - это:

1. "Вероятность того, что произойдет какое-нибудь неблагоприятное событие";
2. Опасность, незащищенность от потерь или ущерба;
3. Вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления проекта;
4. Верно 2 и 3;

5. Все варианты ответа верны;

28) Виды рисков:

- А. Производственный риск;
- Б. Коммерческий риск;
- В. Рыночный риск;
- Г. Инфляционный риск;
- Д. Финансовый риск;
- Е. Научно-технический риск;
- Ж. Политический риск;
- З. Внешнеэкономический риск;
- И. Чистый риск;

1. А,В,Д,Ж,И;

2. Б,Г,Е,З;

3. А,Б,В,Ж,Е,З;

4. А,Б,В,Г,Д,Е,Ж,З,И;

5. Б,В,Д,Е,З;

29) Риск связанный с падением спроса на продукт, колебаниями курса валют, неопределенностью действий конкурентов и т.д.:

1. Производственный риск;
2. Комерческий риск;

3. Рыночный риск;

4. Инфляционный риск;
5. Финансовый риск;

30) Риск, связанный с убытками от пожаров, несчастных случаев, катастроф и других стихийных бедствий:

1. Финансовый риск;
2. Научно-технический риск;
3. Политический риск;
4. Внешнеэкономический риск;

Информационное обеспечение реализации программы

Основные электронные издания(электронные ресурсы)

3. Волков, А.С. Бизнес-планирование: учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 81 с.

4. Шимко, П.Д. Экономика организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования / П.Д.Шимко.—Москва: Издательство Юрайт, 2025.—240с.

Дополнительные источники

6. Капустин, А. Я. Правовое обеспечение профессиональной деятельности : учебники практикум для среднего профессионального образования / А. Я. Капустин, К. М. Беликова ; под редакцией А. Я. Капустина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02770-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489703>

7. Кухаренко, Т. А. Правовое обеспечение профессиональной деятельности : учебник для СПО / Т. А. Кухаренко. — Саратов : Профобразование, 2021. — 199 с. — ISBN 978-5-4488-1017-6. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/102330>

8. Николукин, С.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Николукин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 248 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14511-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497103>

9. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / В. И. Авдийский [и др.] ; под редакцией В. И. Авдийского, Л. А. Букаловой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 333 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04995-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/498864>

10. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А.П.Анисимов, А.Я.Рыженков, А.Ю.Осетрова, О. В. Попова ; под редакцией А. Я. Рыженкова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 339 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15069-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492847>

