

Министерство образования и науки Пермского края  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Пермский колледж предпринимательства и сервиса»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ  
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
ОП.09 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**  
для образовательной программы среднего профессионального образования –  
программы подготовки специалистов среднего звена  
40.02.04 Юриспруденция

Разработчик:  
Смирнова В.Е., преподаватель

г. Пермь, 2024

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Практические занятия являются обязательной частью образовательной программы среднего профессионального образования, обеспечивающей реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) и представляют собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Целью практических занятий является практико-ориентированное усвоение обучающимися теоретических знаний и формирование умений, обеспечивающих квалифицированную профессиональную деятельность специалистов.

Содержание учебной дисциплины ОП.09 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА способствует формированию следующих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

*профессиональных:*

ПК 1.2. Применять нормы права для решения задач в профессиональной деятельности.

ПК 1.3. Владеть навыками подготовки юридических документов, в том числе с использованием информационных технологий.

### **1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

У1 пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках;

У2 обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц;

У3 обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;

У4 осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;

У5 использовать методы прогнозирования сбыта продукции;

У6 анализировать текущую рыночную конъюнктуру;

У7 оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;

У8 оценивать риски, связанные с бизнесом;

У9 анализировать бизнес-концепции;

У10 предлагать идеи для дальнейшего развития;

У11 применять методы принятия оптимальных решений;

У12 находить аргументы в пользу идей;

У13 разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;

У14 анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;

У15 собирать информацию о бизнес-проблемах;

У16 анализировать финансовую отчетность на предмет рисков;

У17 предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации;

У18 оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

31 методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;

32 виды торговых структур;

33 формы и виды торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка;

- 34 средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики;
- 35 виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- 36 роль и значение бизнес-плана;
- 37 основных функций бизнес-плана;
- 38 классификацию основных типов бизнес-планов;
- 39 принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- 310 понятие и виды рисков;
- 311 методы оценки рисков, связанных с бизнесом;
- 312 меры снижения рисков, связанных с бизнесом;
- 313 методы оценки выполнимости бизнес-идеи;
- 314 основные способы анализа и оценки рисков;
- 315 состав моделей оценки риска;
- 316 способы оценки риска ликвидности.

**1.4. Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета.**

## Практическая работа №1

### Организационные формы предпринимательства

Цель: обобщение полученных знаний об организационных формах предпринимательства

Задача: составить таблицу по организационно-правовым формам предпринимательства

ОПФ	Участники	Ответственность	Учредительные документы	Количество участников	Капитал	Примечания

ОПФ Участники Ответственность Учредительные документы Количество участников Капитал Примечания

### Практическая работа №2.

**Выбор вида бизнеса и обоснование его организационно-правовой формы.** Задача:

Изучить информацию по теме

Создать графическую структуру, вопросы и ответы к ним;

Представить на контроль в установленный срок.

Выбирая вид деятельности предприятия, некоторые полагают, что эффективно может работать то предприятие, основатель(и) которого занимаются любимым делом, то есть превращают свое хобби в бизнес. Другие же, проводя маркетинговые исследования, организуют предприятие с ориентацией на рыночную ситуацию в стране. Третьим приходит в голову какая-либо идея, которую они считают уникальной, таким образом претворяют ее в жизнь.

Необходимо также произвести оценку среды в которой будет функционировать создаваемое предприятие (месторасположение, наличие конкурентов, спрос на предполагаемую продукцию, работы, услуги др.), например: анализ потенциальных потребителей (возраст, уровень доходов, соци-

альное положение, род деятельности, покупательная способность и т.д.); анализ конкурентов (наличие конкурентов, выделение наиболее опасных конкурентов, анализ их товаров, насыщенность рынка данными товарами, уровень цен, качество товаров и др.).

Определив вид деятельности для создаваемого предприятия, необходимо выбрать организационно-правовую форму наиболее приемлемую для создаваемого предприятия, раскрыть ее особенности и отличия от других организационно-правовых форм предприятий и обосновать свой выбор.

В зависимости, например, от количества учредителей, то есть основателей предприятия, или от размера и принципов формирования уставного фонда для предприятия выбирается та или иная организационно-правовая форма предприятия. В случае, когда основатель бизнеса один человек, то он выберет такую форму хозяйствования, как частное унитарное предприятие (ЧУП). Если учредителей два и более и все они готовы внести свою долю в уставной фонд, то предпочтение может быть отдано обществу с ограниченной или с дополнительной ответственностью (ООО, ОДО). Существуют также и другие аргументы в пользу выбора той или иной организационно-правовой формы предприятия, поэтому каждый выбирает для себя сам.

На данном этапе также необходимо определить размер уставного фонда предприятия, который должен быть не ниже размера, установленного в законодательном порядке.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится в том случае, студент демонстрирует знания фактов, правовых норм, дает примеры по разъяснению теоретических положений, грамотно формулирует сущность понятий, умеет делать выводы и обобщения, высказывает самостоятельные суждения.

Оценка «4» ставится в том случае, когда при всей верности ответа есть некоторые неточности в изложении материала.

Оценка «3» ставится в том случае, когда в ответе обнаруживается недостаточно глубокое понимание проблемы, отсутствуют собственные оценки сказанного, проявляются умения лишь репродуктивно излагать материал.

Оценка «2» выставляется в том случае, когда студент не знает материал.

### **Практическая работа №3**

#### **Разработка учредительного документа: устава предприятия и учредительного договора.**

Задание:

Изучить информацию по теме

На основе изученного материала выявить признаки Устава и учредительного договора предприятия

Разработать учредительные документы

1 вариант: Разработать Устав предприятия 2 вариант: Разработать учредительный договор.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится в том случае, студент демонстрирует знания фактов, разбирается в подготовленном материале.

Оценка «4» ставится в том случае, когда при всей верности ответа есть некоторые неточности в изложении материала.

Оценка «3» ставится в том случае, когда в ответе обнаруживается недостаточно глубокое понимание проблемы, отсутствуют собственные оценки сказанного, проявляются умения лишь репродуктивно излагать материал.

Оценка «2» выставляется в том случае, когда студент не знает материал.

### **Практическая работа № 4.**

#### **Бизнес-планирование малого предпринимательства**

Цель:

1 Развитие творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

2 Формирование готовности к самообразованию, самостоятельности и ответственности

Задание:

изучить информацию по теме;

создать графическую структуру, вопросы и ответы к ним;

представить на контроль в установленный срок.

Критерии оценки:

соответствие содержания теме;

грамотная формулировка вопросов;

кроссворд выполнен без ошибок

работа представлена на контроль в срок.

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится в том случае, студент демонстрирует знания фактов, правовых норм, дает примеры по разъяснению теоретических положений, грамотно формулирует сущность понятий, умеет делать выводы и обобщения, высказывает самостоятельные суждения.

Оценка «4» ставится в том случае, когда при всей верности ответа есть некоторые неточности в изложении материала.

Оценка «3» ставится в том случае, когда в ответе обнаруживается недостаточно глубокое понимание проблемы, отсутствуют собственные оценки сказанного, проявляются умения лишь репродуктивно излагать материал.

Оценка «2» выставляется в том случае, когда студент не знает материал.

### **Практическая работа №5**

#### **Разработка схемы линейной, функциональной, и адаптивной структур управления.**

Задание:

Изучить материал по теме

Составить схемы структур управления:

- 2 вариант: Линейной
- 3 вариант: Функциональной
- 4 вариант: Адаптивной

Критерии оценки:

Оценка «5» ставится в том случае, студент демонстрирует знания фактов, разбирается в подготовленном материале.

Оценка «4» ставится в том случае, когда при всей верности ответа есть некоторые неточности в изложении материала.

Оценка «3» ставится в том случае, когда в ответе обнаруживается недостаточно глубокое понимание проблемы, отсутствуют собственные оценки сказанного, проявляются умения лишь репродуктивно излагать материал.

Оценка «2» выставляется в том случае, когда студент не знает материал.

### **Практическая работа №6.**

#### **Разработка бизнес плана**

Цель: Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных теоретических знаний по теме «Планирование деятельности фирмы».

Задачи: научиться составлять бизнес-план.

Бизнес-план для будущего предпринимателя - это написанный им текст, служащий ему для двух основных целей:

обдумать и определить свои ответы на поставленные вопросы, помочь иметь ясное и цельное представление о своем бизнесе, помочь ему иметь определенные цели и контролировать их выполнение;

получить кредиты, убедив кредиторов в своей серьезности и подготовленности и помогая им принять положительное решение.

#### **Составление бизнес плана**

Бизнес-план представляет собой принципиально новый документ для большинства предпринимателей. Даже в настоящее время широко распространено мнение позиция о целесообразности замены бизнес-плана всем привычным технико-экономическим обоснованием.

В современных условиях такая позиция не может являться достаточной для получения и выделения инвестиций. Условия рынка диктуют необходимость использования общепринятой практики других стран для продвижения проектов и их финансирования.

Естественно, что бизнес-план, составленный для работы в наших условиях, будет иметь свои особенности и отличия, в частности, при расчетах обязательно нужно учитывать инфляцию (инфляцию на сбыт, инфляцию на себестоимость продукции, на заработную плату, на сырье и т.д.), плавающие налоговые и банковские ставки, проблемы оплаты поставок, недостаток и недостоверность статистических и информационных данных.

Разработка бизнес-плана серьезная и квалифицированная работа и занимает, в зависимости от уровня подготовки и опыта разработчиков, различные сроки от недели до месяцев.

Бизнес-план может разрабатываться самими инициаторами проекта или специалистами, привлеченными извне, при этом фирма - заказчик готовит и предоставляет необходимые исходные данные.

Обобщая вышесказанное, можно определить бизнес-план как комплексный документ, наиболее полно отражающий важнейшие аспекты и характеристики предпринимательского начинания и представляющий собой оформленное инвестиционное предложение.

Не существует единого стандарта на разработку бизнес-плана из-за различия целей бизнеса и бесконечного множества вариации среды, в которой он действует. Следовательно, требуются навыки и усидчивость, чтобы описать 3-х или 5-летнюю перспективу развития бизнеса, особенно в быстро меняющихся экономических условиях страны. Поэтому значительной частью любого бизнес-плана будут разделы планомерного контроля и регулирования бизнеса.

Хотя бизнес-план в целом считается инструментом для получения кредита, он служит и другим целям:

- выявлению целей бизнеса;
- оказанию содействия выработке стратегии и оперативной тактики для достижения целей бизнеса;
- созданию системы измерения результатов деятельности;
- предоставлению инструментария управления бизнесом;
- предоставлению средств оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также выявления альтернативных стратегий выживания.

### **Общие рекомендации по составлению бизнес – плана:**

Содержание и структура бизнес-плана.

Перед составлением бизнес-плана надо в первую очередь убедиться в перспективности бизнес-идеи.

Непосредственно начать разработку бизнес-плана необходимо с раздела "Описание продукции (услуг)", уделяя особое внимание конкурентоспособности и лицензионным вопросам, а также вопросам поставки сырья и материалов.

Не надо жалеть времени и средств на первичный сбор и анализ информации, так как, вероятнее всего, Вам придется составить несколько бизнес-планов для разных инвесторов, которые будут отличаться в основном в финансовой части (условия и форма предоставления инвестиций). Кроме того, анализ рынка Вам, возможно, потребуется в дальнейшем для реализации других проектов в данном регионе.

Чем больше времени потратите вначале, тем легче и быстрее достигнете желаемого результата при составлении бизнес-плана.

Несмотря на то, что каждый бизнес-план оригинален, можно выделить основные позиции (главы) которые составляют его содержание. Порядок и наименование разделов может быть

изменен в соответствии с логическим изложением проекта, а также могут быть добавлены другие разделы, но не для объема бизнес-плана, а с целью описания привлекательности проекта.

#### Основные разделы бизнес-плана:

1. Краткое описание проекта (резюме);
2. Описание компании, осуществляющей проект;
3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
4. Производственный план;
5. Организационный план;
6. Финансовый план; 7. Анализ факторов риска;
8. Приложения.

При необходимости, финансовый институт может потребовать дополнительную информацию. При этом, могут быть добавлены такие разделы, как социальный, экологический, институциональный и другие.

#### Советы по оформлению бизнес-плана

Обычный объем бизнес-плана составляет 15-35 страниц. Если в бизнесплане менее 10 страниц, то он может произвести впечатление недостаточной его основательности, хотя в целом объем бизнес-плана не зависит от его назначения.

Нельзя заполнять страницу слишком плотно. Лист, перенасыщенный информацией, может чисто психологически оттолкнуть читателя. Оставьте достаточно широкие поля.

Абзацы рекомендуется печатать через 1 интервал, пропуская по 2 интервала между абзацами, которые должны быть достаточно короткими.

Для текста предпочтительно использовать гарнитуру типа Таймс (Times New Roman), как в данном руководстве. Она легче воспринимается и способствует лучшему пониманию прочитанного.

Размер букв обычно устанавливается 12пт, что примерно соответствует размеру букв на пишущей машинке.

Заголовки необходимо выделять. Если бизнес-план имеет заголовки нескольких уровней, то разница размера шрифта должна быть не менее 2-х пунктов.

При распечатке бизнес-плана желательно использовать лазерный или струйный принтер. Это придает бизнес-плану респектабельный вид.

Все вышесказанное легко осуществить, если Вы составляете бизнесплан на компьютере. Компьютер же позволит Вам без особого труда внести изменения, а также произвести быстро и точно подготовку финансовой части.

В идеале бизнес-план должен быть переплетен, но может быть, и помещен в папку, желательно черную или синюю, с наклейкой, обозначающей название вашего предприятия. Папка может быть и прозрачной. В этом случае особое внимание уделите оформлению титульного листа.

Язык бизнес-плана должен быть простым и четким. Избегайте профессионального жаргона. Обратите внимание на использование графиков и диаграмм.

Самое главное правило: каждый раздел бизнес-плана должен начинаться с нового листа.

#### **Практическая работа №7**

##### **Выбор конкретной бизнес-операции.**

##### **Расчет ресурсов для проведения бизнес-операции.**

Задание: По предоставленным формулам произвести денежный расчет ресурсов для проведения бизнес-операции.



### Пример расчета бизнес операции

Перенесемся на время рассмотрения расчета конкретной бизнес операции в другую страну, именуемую Бизнес ландией. В этой стране есть своя валюта и денежная единица рудол (рубле-доллар). И еще в Бизнес ландии очень любят пирожки с капустой. Поэтому и наша бизнес операция будет состоять в выпечке и продаже пирожков с капустой. Такую операцию и задумал молодой предприниматель Гордей.

Поначалу Гордей прикинул, что продолжительность намеченной операции должна составлять 4 месяца. Так как в каждом месяце примерно 25 рабочих дней, то вся операция должна занять 100 дней. Взвесив свои производственные возможности, а также спрос на пирожки в предполагаемых местах их продажи, Гордей пришел к выводу, что целесообразно печь в день 500 пирожков. Тогда за время всей операции удастся испечь и продать товар  $T = 100 \times 500 = 50000$  пирожков, если, конечно, все пирожки купят.

Задумался Гордей и о цене. Понятно, что цену установит рынок при продаже пирожков. А на рынке слово не только за продавцом, но и за покупателем, не пожелает покупатель брать пирожки по цене продавца — придется снижать цену. Сходив на рынок, Гордей обнаружил, что пирожки с капустой продаются от 2 до 3 р. за штуку. И решил он для начала просчитать, как будет складываться баланс его доходов и расходов, если продавать пирожки по цене  $C_{т}=2$  р. за штуку.

В эту сумму и расходы должны уложиться, и налоги, да еще и прибыль надо из нее получить.

Стал Гордей расходы считать. Начал с материалов. Чтобы пирожок весил 100 г, как и положено порядочному пирожку, надо, как выяснил Гордей, расходовать на него 30 г муки и 40 г капусты, остальную часть веса составляет вода и разные добавки: соль, сода, яйцо. Мука в Бизнес ландии стоит 1,5 р. за килограмм, а капуста — 2 р. за килограмм, яйцо — 0,5 р. за штуку. Ну, а вода, соль и сода стоят так мало, что Гордей их не стал учитывать в балансе расходов отдельной статьей, а прикинул.

Учел Гордей и то обстоятельство, что кроме перечисленных в таблице материалов, ему понадобится электроэнергия, ибо придется печь пирожки в электрической духовой печи мощностью 4 киловатта. Полагая, что духовку придется использовать 5 часов в день, а всего, следовательно, 500 часов, Гордей определил, что затрата электроэнергии на всю операцию составит 2000 киловатт часов. При цене электроэнергии 0,5 р. за киловатт час, затраты на электроэнергию составят 1000 р. Складывая их с ранее вычисленными материальными затратами, несложно определить, что общая сумма материальных затрат  $D_m$  равна 13250 р.

Далее Гордей оценил затраты на оплату труда работников. Кроме себя он решил нанять еще 2 человек: для приготовления и выпечки и пирожков и для их продажи. Свою месячную заработную плату Гордей оценил в 3000 р, так что за всю операцию, длящуюся 4 месяца, это составит  $4 \times 3000=12000$  р. Работников Гордей решил держать на почасовой оплате и платить за изготовление и выпечку пирожков 10 р. в час, а за продажу — 8 р. в час. Полагая, что работники будут трудиться 6 часов в день, что составит 150 часов в месяц и 600 часов в течение всей операции, Гордей вычислил, что оплата труда по изготовлению пирожков обойдется ему в 6000 р., а оплата труда по продаже пирожков и закупке материалов для их приготовления — 4800 р.

Не забыл Гордей и того, что в Бизнес ландии предприниматели обязаны производить отчисления в государственные внебюджетные фонды в размере 40% от заработной платы. Так как 40% от 22800 р. составляют 9120 р., то общая сумма затрат  $D_r$  на оплату труда и начислений составила  $22800 + 9120 = 31920$  р. Р., то есть  $D_r = 31920$  р.

В качестве основных средств для проведения намеченной бизнес операции Гордею понадобились кухня и электрическая духовка. Кухню Гордей арендовал за 1000 р. в месяц, что обошлось ему в итоге за 4 месяца в сумму 4000 р.. За духовую плиту он внес амортизацию. Так как стоимость плиты составляет в Бизнес ландии 4500 р., а срок службы — 5 лет (60 месяцев), то амортизационная плата  $D_a$  за 4 месяца составила  $D_a = 4500 \times 4 : 60 = 300$  р.

Аренда кухни и амортизационный взнос за использование плиты составили, таким образом, вместе 4300 р. Это и есть расходы До на основные средства, так что До — 4300 р.

Чтобы печь вкусные пирожки, Гордею пришлось приобрести рецепт и технологию их изготовления, то есть понести расходы на информацию в сумме Ди — 500 р.

Предусмотрел Гордей и необходимость оплачивать услуги, прежде всего, транспортные. За доставку материалов для выпечки пирожков и чтобы отвозить их ежедневно на рынок пришлось заложить расходы в сумме 6000

р.. На оплату услуг бухгалтера Гордей предусмотрел 4000 р.. И еще на оплату места на рынке — 2000 р. и плату за пользование телефоном — 1000 р.. В результате на оплату услуг пришлось выделить сумму Ду = 6000 + 4000 + 2000 + 1000 = 13000 р.

Для оптовой закупки материалов, аренды помещения текущих расходов Гордею необходимо иметь еще до начала операции 20000 р.. Он накопил только 5000 р., так что пришлось брать в кредит сумму Дк = 15000 р. в банке. В Бизнес лэндии коммерческие банки выдают кредит под 20% в месяц. Гордей решил взять кредит только на 2 месяца, так как в течение этого времени по его расчетам выручка от продажи пирожков позволит ему рассчитаться с долгами. Так что двухмесячный кредит обойдется Гордею в сумму 15000 (2 x 20%) : 100% = 6000 р. Возврат банку составит Дв = 15000 + 6000 = 21000 р., но 15000 р в этой сумме есть ранее полученные в банке деньги, так что расходы Гордея на кредит составят Дв Дк = 21000 - 15000 = 6000 р.

Как следует из таблицы, округленные расходы Дс составляют примерно 69000 р.. Однако надлежит еще учесть налоги. Фирма по выпечке пирожков, организованная Гордеем, обязана платить налог на добавленную стоимость, который составляет в Бизнес лэндии 20% от добавленной стоимости. Добавленная стоимость определяется как полная стоимость. Дс за вычетом материальных затрат Дм. Так что в нашем примере она равна Дс ДМ=68970 - 13250 = 55720 р. Двадцать процентов от этой суммы составляет 11144 р. С учетом этого налога затраты Гордея возрастают до суммы, равной 68970 + 11144 = 80114 р. или примерно 80000 р.

Теперь уже ясно, что при продаже по 2 р. за штуку и общей выручке 100000 р., Гордей получит валовую прибыль ПР., = 100000 - 80000 = 20000 р. Но из нее придется еще уплатить налог на прибыль, который составляет в Бизнес лэндии 30% от валовой прибыли ПРВ. То есть налоговое отчисление выразится в сумме 20000 x 0,3 = 6000 р. В итоге Гордей получит только 20000 - 6000 = 14000 р. чистой прибыли, в целом или 3500 р. в месяц. Вряд ли это его устроит.

Что же можно посоветовать Гордею? Самое простое попытаться продавать пирожки не по 2, а по 2,5 р. за штуку. Или же следует уменьшить те издержки, расходы, на которые он в силах повлиять как предприниматель.

## **Практическая работа №8**

### **Выбор и обоснование инновационных идей**

Задание:

Изучить материал по теме

Заняться выбором инновационной идеи, используя один из методов генерации идей.

Работа по мини-группам ( 4-5 человек) Мозговой штурм

Автор — Алекс Осборн.

Основной принцип состоит в том, чтобы развести во времени генерацию идеи и ее критику. Каждый участник выдвигает идеи, другие пытаются их развивать, а анализ полученных решений проводится позже. Иногда используют «немой» вариант мозгового штурма — брейнрайтинг, когда идеи записываются на листке бумаги, который участники передают друг другу, внося новые возникшие соображения.

Шесть шляп

Автор — Эдвард де Боно.

Методика позволяет упорядочить творческий процесс с помощью мысленного надевания одной из шести цветных шляп. Так, в белой человек беспристрастно анализирует цифры и факты, затем надевает черную и во всем ищет негатив. После этого наступает очередь желтой шляпы — поиска позитивных сторон проблемы. Надев зеленую, человек генерирует новые идеи, а в красной может позволить себе эмоциональные реакции. Наконец, в синей подводятся итоги.

Ментальные карты Автор — Тони Бьюзен.

По его мнению, креативность связана с памятью, а значит, укрепление памяти улучшит и качество креативных процессов. Однако традиционная система записи с заголовками и абзацами препятствует запоминанию. Бьюзен предложил поместить в центр листа ключевое понятие, а все ассоциации, достойные запоминания, записывать на ветвях, исходящих от центра. Не возбраняется подкреплять мысли графически. Процесс рисования карты способствует появлению новых ассоциаций, а образ получившегося дерева надолго останется в памяти.

Синектика Автор — Уильям Гордон.

Гордон считает, что основной источник креативности — в поиске аналогий. Сначала нужно выбрать объект и нарисовать таблицу для его аналогий. В первый столбец записывают все прямые аналогии, во второй — не прямые (например, отрицание признаков первого столбца). Затем нужно сопоставить цель, объект и не прямые аналогии. Скажем, объект — карандаш, задача — расширение ассортимента. Прямая аналогия — объемный карандаш, ее отрицание — плоский карандаш. Результатом будет карандашзакладка.

Метод фокальных объектов Автор — Чарльз Вайтинг.

Идея состоит в том, чтобы объединить признаки разных объектов в одном предмете. Например, взяли обычную свечу и понятие «Новый год». Новый год ассоциируется с искрящимся бенгальским огнем, этот признак можно перенести на свечу. Если бенгальскую свечу стереть в порошок и добавить его в воск, получится «новогодняя» свеча с искрящейся крошкой внутри.

Морфологический анализ Автор — Фриц Цвикки.

Объект нужно разложить на компоненты, выбрать из них несколько существенных характеристик, изменить их и попытаться соединить снова. На выходе получится новый объект. Например, нужно придумать визитную карточку для парфюмерной компании. Если изменить классическую прямоугольную форму и воздействие на органы чувств, может получиться треугольная визитка с запахом парфюма.

Непрямые стратегии Авторы — Брайан Эно и Питер Шмидт.

Берется колода карт, на которых записан набор команд (например, «дай волю злости», «укради решение» и др.). Во время создания новой идеи нужно вытаскивать карту и пытаться следовать ее указаниям.

Автобус, кровать, ванна

Метод основан на убеждении, что новая идея не только зреет в глубинах подсознания, но и активно рвется наружу. И чтобы она проявилась, надо лишь не мешать ей. Новая идея может прийти в голову где угодно, даже в мало подходящих для этого местах. Классический пример — Архимед с его ванной.

Расшифровка

Берется непонятная надпись на чужом языке — скажем, иероглифы. В голове человека, который ее рассматривает, будут рождаться разные ассоциации. Один преподаватель, например, «увидев» воду и три круга, решил открыть свое дело и занялся доставкой устриц.

## **Практическая работа №9.**

### **Расчет эффективности инвестиционных проектов.**

Задание:

Изучить материал по теме

Используя формулы, рассчитать эффективность проекта

Расчет эффективности инвестиционных проектов производится по стандартным методикам и включает расчет следующих ключевых показателей эффективности инвестиций:

Чистая текущая стоимость проекта (англ., Net Present Value, NPV)

Внутренняя норма рентабельности (англ., Internal Rate of Return, IRR) Индекс прибыльности инвестиций (англ., Profitability Index, PI)

Индикатор скорости изменения цены (англ., Price Rate of Change, ROC)

Дисконтированный период окупаемости (англ., Discounted Payback Period, DPP)

## **Практическая работа №10.**

### **Расчет налогов с предпринимательской деятельности**

Задание:

Изучить материал по теме

Произвести расчет налогов с предпринимательской деятельности

Самостоятельно разобраться с различиями в налогах ИП и ООО.

### **Критерии оценки:**

Оценка «5» ставится в том случае, студент демонстрирует знания фактов, разбирается в подготовленном материале.

Оценка «4» ставится в том случае, когда при всей верности ответа есть некоторые неточности в изложении материала.

Оценка «3» ставится в том случае, когда в ответе обнаруживается недостаточно глубокое понимание проблемы, отсутствуют собственные оценки сказанного, проявляются умения лишь репродуктивно излагать материал.

Оценка «2» выставляется в том случае, когда студент не знает материал.

## **Практическая работа №11.**

### **Правовое регулирование предпринимательской деятельности**

Задание:

Определить пошаговую инструкцию регулирования предпринимательской деятельности.

Ход работы:

У Вас возникло желание создать свое дело и стать предпринимателем? Мы можем помочь Вам подготовиться к этому и создать тот тип малого бизнеса, который больше всего будет соответствовать Вашей индивидуальности, Вашим интересам и Вашим возможностям.

Создать свое дело - это трудная работа, которую Вы должны проделать сами. Мы можем лишь дать советы, научить Вас ставить правильные вопросы и указать пути, на которых Вы можете найти ответы. Ответы Вы должны искать и находить сами. Мы не можем дать Вам точные ответы на все вопросы - рецептов, годных всегда, не существует. В бизнесе очень много зависит от индивидуальности людей, и в первую очередь, от Вашей индивидуальности.

Профессия "предприниматель" и ее трудности Быть предпринимателем, это:

1. организовывать и управлять, находить средства и эффективно распоряжаться ими;
2. рисковать и отвечать, то есть принимать решения в условиях неопределенности и персонально отвечать за это.

Деньги: Ваш доход может быть меньше, чем Вы предполагали. В начале Вашей предпринимательской деятельности будет очень полезно, если Ваша жена или муж имеют постоянный заработок.

Нехватка денег в нужный момент - основная причина банкротства.

Рабочие часы: Вы будете работать без отдыха и без выходных.

Стресс: Вы все время будете под психологическим стрессом. Его источником будет не только Ваш бизнес, но и Ваша домашняя жизнь.

Тип работы: Пока Вы не накопили достаточно денег для найма квалифицированного персонала, Вы должны все делать сами - быть продавцом и бухгалтером, администратором и чернорабочим, и т.д.

Независимость: Вместо одного начальника, у Вас появятся другие боссы - Ваши клиенты и Ваш бизнес, Ваши поставщики и кредиторы...

Возможность неудачи: Неудача всегда возможна, по Вашей ли вине или по вине Ваших деловых партнеров, включая государство. Как Вы будете на нее реагировать? Успешный предприниматель должен всегда считаться с возможностью неудачи и иметь в себе достаточно внутренних сил для того, чтобы она Вас не раздавила, чтобы Вы смогли вынести уроки и добиться успеха при следующей попытке.

Власть: Если у Вас есть служащие, то Ваша манера руководить ими может иметь как положительное, так и разрушительное влияние в бизнесе.

Личные отношения: Вам нужны хорошие отношения с вашими клиентами, поставщиками, кредиторами и персоналом.

### 1. Как уменьшить начальный риск

Очень важно сделать все от Вас возможное для того, чтобы уменьшить начальный риск. Вот несколько полезных советов, проверенных западной практикой и здравым смыслом.

Получите опыт и знания в менеджменте и в той области бизнеса, в которой Вы хотите начать свое дело.

Напишите свой бизнес-план и рассчитайте план движения наличности.

Продумывайте свои решения, собирайте и используйте объективную информацию - "Семь раз отмерь"!

Используйте свои сильные стороны, не делайте то, что Вам начните Ваши планы по маркетингу и рекламе.

### 2. Ваша идея

Как много денег нужно вложить? Кто будет Вашим клиентом? Достаточно ли их? Что Вы им продаете (что они хотят?) Какова Ваша "ниша"? Чем Вы отличаетесь от других? Где Вы расположите свой бизнес? Кто Ваши конкуренты? Кто Ваши поставщики? По какой цене Вы будете продавать? Ваша реклама: имя? витрина? внешний вид магазина? что еще?

Каков будет Ваш дневной объем продаж? Товарооборот? Расходы? Прибыль? Нужен ли Вам бухгалтер? Что должен он делать? В какой юридической форме

Вы зарегистрируете свою фирму?

Нужен ли Вам персонал? Если да, то кто? как Вы его найдете, как отберете? сколько и как будете ему платить?

### 3. Этапы создания своего дела

Предположим, что Вы решили стать предпринимателем, что у Вас есть уже идея о своем бизнесе, и Вы хотите открыть свое дело через три месяца, то есть через 12 недель. Вот примерный план действий.

**Этап 1** - Вы и Ваша идея (за 12 недель до начала деятельности):

Составьте календарный план ниже перечисленных действий

Выберите правильный тип бизнеса

Взвесьте его влияние на Вашу личную жизнь и семью

Уточните свою идею

Начните писать бизнес-план

Начните поиск информации

Обучитесь на курсах для будущих предпринимателей

**Этап 2** - Проверить свою идею и изучить рынок, выбрать коммерческую политику (за 10 недель до начала деятельности):

Составьте календарный план ниже перечисленных действий:

Уточните профиль своих будущих клиентов. Решите, какова будет Ваша политика цен. Сделайте прогнозы об объемах продаж. Определите имидж Вашей фирмы, ее рекламу, стратегию "публик релейшенс"

Найдите подходящее имя для своего бизнеса. Выберите, где Вы хотите расположить свой бизнес

**Этап 3** - Рассчитать свои финансы, подготовить и оценить будущий баланс и бюджет, принять финансовые решения (за 8 недель до начала деятельности):

Составьте календарный план нижеперечисленных действий:

Определите, сколько наличных денег Вам надо

Подсчитайте проектируемое движение Вашей наличности

Подготовьте свой баланс и проанализируйте его

Обдумайте, как Вы будете вести бухгалтерию и примите финансовые решения

Соберите информацию о существующих организациях, помогающих предпринимателю, и вступите в контакт с ними

Соберите информацию о возможных источниках финансирования.

**Этап 4** - Наладьте взаимоотношения с государством (за 6 недель до начала деятельности):

Составьте календарный план нижеперечисленных действий:

Найдите подходящих консультантов по созданию бизнеса.

Выберите подходящую юридическую форму для Вашей фирмы.

Зарегистрируйте фирму.

Решите, какой персонал Вам нужен.

Продолжайте собирать информацию о возможных источниках финансирования.

**Этап 5** - Составьте бизнес-план и получите финансирование (за 4 недели до начала деятельности):

Составьте календарный план ниже перечисленных действий:

Напишите свой бизнес-план.

Найдите необходимое финансирование, используя свой баланс, прогнозы об объемах продаж, план движения наличности и бизнес-план.

Возьмите необходимые страховки.

Закажите необходимые товары и сырье.

Отремонтируйте Ваше помещение.

Начните найм персонала.

**Этап 6** - Все ли готово? (за 2 недели до начала деятельности):

Составьте календарный план ниже перечисленных действий:

Благоустройте свое помещение, подходы к нему, и т.п.

Проверьте еще раз, все ли готово.

Закончите найм персонала.

**Этап 7** - Начало деятельности □ Управляйте своим временем.

Постоянно совершенствуйте свое дело.

Прислушивайтесь к мнению о себе.

Сравните свои прогнозы по движению наличности с реальностью. □ Поддерживайте хорошие отношения с Вашими кредиторами и поставщиками.

### **Критерии оценки**

«Отлично» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, умения сформированы, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко.

«Хорошо» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые умения сформированы недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

«Удовлетворительно» - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые умения работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки.

«Неудовлетворительно» - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые умения не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.

## Информационное обеспечение обучения

### Основная литература:

1. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 256 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-857-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1780132>.

2. Косиненко, Н. С. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие для СПО / Н. С. Косиненко, И. Г. Фризен. — 2-е изд. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 308 с. — ISBN 978-5-4486-0378-5, 978-5-4488-0193-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/76992>

3. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531105>.

4. Лапина, Е. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для СПО / Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко, М. Н. Татаринова. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 248 с. — ISBN 978-5-8114-9064-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/221180>.

5. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515071>.

6. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16925-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532026>.

### Дополнительные источники

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утв. Распоряжением Правительства РФ от 28 июня 2017 г. № 1632-р. — <http://government.ru/docs/28653/> Российский статистический ежегодник «Россия в цифрах»- [rosstat.gov.ru](http://rosstat.gov.ru)

2. Внуков, А. А. Основы информационной безопасности: защита информации: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. А. Внуков. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 240 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10711-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431332>.

3. Иванова, Е. В. Предпринимательское право: учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Иванова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09638-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433319>.

4. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства: учебное пособие для среднего профессионального образования / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 303 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10192-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442429>.

5. Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Я. Горфинкель [и др.]; под редакцией В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 523 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10221-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442427>.

6. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и



доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 381 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10194-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517599>.

7. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение : учебник для среднего профессионального образования / В. Г. Пансков. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 474 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15590-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511559>.

8. Платформа «Бизнес.ру»: <https://online.business.ru/>

9. Платформа «Бизнес.Ру»: <https://www.business.ru/>

10. Программа «Ваш финансовый аналитик»: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/>

11. Программа Гугл Таблицы: <https://www.google.ru/intl/ru/sheets/about/>

12. Программа электронный калькулятор: <https://okcalc.com/ru/>

13. «Налогоплательщик:ЮЛ» <https://www.nalog.ru/>

14. <https://urait.ru/> - Образовательная платформа «Юрайт».

#### **Справочные правовые системы:**

1. Консультант Плюс