|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ОГБПОУ «Ульяновский техникум питания и торговли»** | | |
| Наименование документа**: Методические рекомендации по организации и выполнению практических занятий**  Соответствует ГОСТ Р ИСО 9001-2015, ГОСТ Р 52614.2-2006 (**п. 4.1, 4.2.3, 4.2.4, 5.5.3, 5.6.2, 7.5, 8.2.3, 8.4, 8.5)** | Редакция № 1  Изменение № 0 | **Лист 1 из** |
| **Экз. №** |

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

**по организации и выполнению**

**практических занятий**

**ОП 10. Основы предпринимательской деятельности**

**38.02.05 Товароведение и экспертиза качества продукции**

Ульяновск

**РАССМОТРЕНЫ**

на заседании МК

Протокол № \_\_ от\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_\_ г

Председатель МК\_\_\_\_\_\_Л.В.Черняева

Составитель: преподаватель высшей категории Беляева В.А.

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Пояснительная записка
2. Перечень тем лабораторных работ и практических занятий
3. Планы проведения лабораторных работ и практических занятий (технологические карты)
4. Методические указания для обучающихся по выполнению практических занятий
   1. Пояснительная записка
   2. Лабораторные работы и практические занятия (согласно перечня тем)

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение

**Пояснительная записка**

Учебно-методическое обеспечение по дисциплине **ОП.10 Основы предпринимательской деятельности** содержит комплект учебно-методической документации для эффективной организации проведения практических занятий. Содержание практических занятий соответствует требованиям ФГОС по ППССЗ

**38.02.05 Товароведение и экспертиза качества продукции**

По учебному плану предусмотрено

аудиторных занятий **- 96** из них

* практических занятий-**18**

**В результате освоения**

учебной дисциплины, обучающиеся **должны уметь:**

* *определять приемлемые границы производства, рассчитывать цену товара;*
* *разрабатывать бизнес – план;*
* *составлять пакет документов для открытия своего дела;*
* *оформлять документы для открытия расчетного счета в банке;*
* *соблюдать профессиональную этику, этические кодексы фирмы,*
* *соблюдать общепринятые правила осуществления бизнеса;*
* *анализировать финансовое состояние предприятия;*
* *осуществлять основные финансовые операции;*
* *рассчитывать налоги;*
* *рассчитывать рентабельность предпринимательской деятельности*.

**Должны знать:**

* *виды предпринимательской деятельности ,типологию предпринимательства;*
* *роль среды в развитии предпринимательства;*
* *технологию принятия предпринимательских решений;*
* *базовые составляющие внутренней среды фирмы;*
* *организационно-правовые формы предпринимательской деятельности;*
* *особенности учредительных документов;*
* *порядок государственной регистрации и лицензирования предприятия;*
* *механизмы функционирования предприятия;*
* *сущность предпринимательского риска и основные способы снижения риска;*
* *основные положения об оплате труда на предприятиях; предпринимательского типа;*
* *основные элементы культуры предпринимательской деятельности и корпоративной культуры;*
* *механизм защиты предпринимательской тайны, перечень сведений, подлежащих защите;*
* *сущность и виды ответственности предпринимателей;*
* *методы и инструментарий финансового анализа;*
* *основные положения бухгалтерского учета на малых предприятиях;*
* *режимы налогообложения, виды налогов, механизм взимания;*
* ***с****истему показателей эффективности предпринимательской деятельности;*
* *принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности;*
* *пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности.*

**компетенции, формируемые в рамках учебной дисциплины**

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

* Понимать сущность предпринимательской деятельности. Роль предпринимательства в экономике страны. Владеть знаниями о культуре предпринимательской деятельности. Соблюдать профессиональную этику и этикет.

**Тема № 1;2;3;4;8;9.**

**ОК 2.**Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их

эффективность и качество.

* Самостоятельно организовывать свое дело; разрабатывать бизнес план; составлять пакет документов для регистрации, постановки на учёт и др; выбирать организационно-правовую форму; рассчитывать налоги; рассчитывать рентабельность предпринимательской деятельности

**Тема № 2;3;6;7;8.**

**ОК3.**Принимать решения в стандартных и нестандартныхситуациях и нести за них ответственность.

* Принимать решения по выбору вида предпринимательской деятельности; определения границ производства; принимать решения по итогам финансового анализа работы предприятия.

**Тема № 2;3;4; 6;7;8;9.**

**ОК4.** Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач профессионального и личностного развития.

* Осуществлять поиск и использование информации по нейтрализации предпринимательских рисков, основных способов их снижения; по режиму налогообложения; механизмам защиты предпринимательской тайны.

**Тема № 2;3;6;7.**

**ОК5.** Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

* Использовать информационно-коммуникационные технологии для финансового анализа; бухгалтерского учета на предприятии; налогообложения

**Тема № 1;6;8.**

**ОК6.** Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

* Эффективно общаться с потребителями, поставщиками, подчиненными. Соблюдать общепринятые правила ведения бизнеса. Соблюдать профессиональную этику, этические кодексы фирмы.

**Тема № 2;3;4;6;7.**

**ОК7.** Брать на себя ответственность за работу членов команды(подчиненных), результат выполнения заданий.

* Брать на себя ответственность за результаты и эффективность предпринимательской деятельности

**Тема № 2;3;4; 5; 7;8.**

**ОК8.**Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

* Самостоятельно определять задачи по развитию своего дела, изучать новые направления , перспективные проекты.

**Тема № 2;3;5; 6;7.**

**ОК9.** Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

* Ориентироваться в условиях развития научно-технического прогресса. Появлению новых видов сырья, оборудования, инструментов, новых товаров, новых видов обслуживания. Новых видов и форм предпринимательской деятельности.

**Тема № 1;2;3;4;5;7;8.**

На каждое практическое занятие и лабораторную работу разработана технологическая карта проведения; разработаны и утверждены методические указания обучающимся .

Представлен утвержденный перечень выполняемых работ.

Приложено учебно-информационное обеспечение

**Структурные элементы практического занятия:**

* Инструктаж, проводимый педагогом;
* Самостоятельная деятельность обучающихся;
* Анализ и оценка выполненных работ и степени овладения обучающимися запланированными умениями.

Перед выполнением практического занятия проводится проверка знаний обучающихся на предмет их готовности к выполнению задания.

**Методические указания к выполнению практических работ содержат:**

* тему занятия;
* цель занятия;
* средства обучения;
* краткие теоретические сведения;
* содержание;
* порядок выполнения;
* отчёт;
* контрольные вопросы;
* выводы по работе;
* критерии оценивания;
* литературные источники

Форма организации для проведения лабораторного занятия - фронтальная, групповая и индивидуальная — определяется исходя из темы, цели, порядка выполнения работы.

При фронтальной форме организации занятий все обучающиеся выполняют одну и ту же работу.

При групповой форме организации занятий одна и та же работа выполняется бригадами по 2-5 человек.

При индивидуальной форме организации занятий каждый обучающийся выполняет индивидуальное задание.

На занятии используются современные информационные технологии (в том числе демонстрация мультимедийных материалов).

**Повышение эффективности формирования общих компетенций в ходе проведения практических занятий и лабораторных работ достигается за счёт**

* разнообразие форм и методов обучения;
* управление процессом познания и развития;
* понимание стилей обучения.

**Формы организации учебного процесса, в рамках которых формируются общие компетенции:**

* работа в семинарах;
* групповое выполнение практических работ;
* индивидуальное выполнение практических работ;
* групповое и индивидуальное участие в создании тематического проекта;
* работа в деловых, имитационных играх;
* работа в играх-тренингах (в рамках практической работы);
* работа по созданию, оформлению тематических сообщений, рефератов, докладов, презентаций (в рамках практической работы);
* анкетирование, тестирование;
* индивидуальный анализ, моделирование проблемной ситуации;
* работа в круглых столах (в рамках практической работы);

**Методы компетентностного обучения:**

* обсуждение в группах;
* деловая игра;
* демонстрация опыта;
* изучение конкретных ситуаций из практики;
* обсуждения с участием группы специалистов;
* проблемное изложение;
* метод эвристического диалога;
* метод учебно-профессиональных задач;
* метод проектного обучения

**Подготовка к проведению практического занятия начинается** со знакомства с методическими документами - учебной программы, технологической карты, содержания лекционного занятия по данной теме и т.д. На основе изучения исходной документации складывается представление о целях и задачах практического занятия и о том объеме работы, который должен выполнить каждый обучающийся. Далее необходимо приступить к разработке содержания практического занятия. Для этого целесообразно вновь просмотреть содержание лекции с точки зрения предстоящего практического занятия. Необходимо выделить понятия, положения, закономерности, которые следует еще раз проиллюстрировать на конкретных задачах.

* **Важнейшим элементом практического занятия является учебная задача (проблема**), предлагаемая для решения. Подбирая примеры (задачи и логические задания) для практического занятия, всякий раз представлять дидактическую цель: формирование каких умений применительно к каждой задаче установить, каких усилий от обучающихся она потребует, в чем должно проявиться творчество обучающихся при решении данной задачи.

**Занятие проводится так, чтобы на всем его протяжении обучающиеся были заняты напряженной творческой работой,** поисками правильных и точных решений, чтобы каждый получил возможность раскрыться, проявить свои способности. Поэтому при планировании занятия и разработке индивидуальных заданий преподавателю важно учитывать подготовку и интересы каждого обучающегося. Педагог в этом случае выступает в роли консультанта, способного вовремя оказать необходимую помощь, не подавляя самостоятельности и инициативы обучающегося.

**Вначале даются легкие задачи (логические задания**), которые рассчитаны на репродуктивную деятельность, требующую простого воспроизведения способов действия, данных на лекции для осмысления и закрепления в памяти. Такие задачи помогают контролировать правильность понимания обучающимися отдельных вопросов изученного материала небольшого объема (как правило, в пределах одной лекции). В этом случае преобладает решение задач по образцу, предложенному на лекции.

**Затем содержание учебных задач усложняется** - предлагаются задачи, рассчитанные на преобразовательную деятельность, при которой обучающемуся нужно не только воспроизвести известный ему способ действий, но и дать анализ его целесообразности, высказать свои соображения, относящиеся к анализу условий задачи, выдвигаемых гипотез, полученных результатов. Этот тип задач должен развивать умения применения изученных методов и контролировать их наличие у обучающихся. В дальнейшем содержание задач снова усложняется с таким расчетом, чтобы их решение требовало в начале отдельных элементов продуктивной деятельности, а затем — и творческой.

Как правило, такие задачи в целом носят комплексный характер и предназначены для контроля глубины изучения материала темы или курса.

Если обучающиеся поймут, что все учебные возможности занятия исчерпаны, интерес к нему будет утрачен. Учитывая этот психологический момент, очень важно организовать занятие так, чтобы обучающиеся постоянно ощущали увеличение сложности выполняемых заданий. Это ведет к осознанию собственного успеха в учении и положительно мотивирует их познавательную деятельность.

**Подготовка преподавателя к проведению практического занятия включает: -**

* подбор вопросов, контролирующих понимание обучающимися теоретического материала, который был изложен на лекциях и изучен ими самостоятельно. Вопросы должны быть расположены в таком логическом порядке, чтобы в результате ответов на них у всех студентов создалась целостная теоретическая основа; -
* выбор материала для примеров и упражнений. Подбирая задачи, преподаватель должен знать, почему он предлагает данную задачу, а не другую (выбор задачи не должен быть случайным); что из решения этой задачи должен извлечь обучающийся (предвидеть непосредственный практический результат решения выбранной задачи); что дает ее решение обучающемуся для овладения темой и курсом в целом (рассматривать решение каждой задачи как очередную «ступеньку» обучения); -
* решение подобранных задач самим преподавателем (каждая задача, предложенная обучающимся, должна быть предварительно решена и методически обработана); -
* подготовку выводов из решенной задачи, примеров из практики, где встречаются задачи подобного вида, разработку итогового выступления;
* распределение времени, отведенного на занятие, на решение каждой задачи;
* подбор иллюстративного материала (плакатов, схем), необходимого для решения задач, продумывание расположения рисунков и записей на доске, а также различного рода демонстраций.

**Порядок проведения практического занятия.**

Как правило, практическое занятие **начинается с краткого вступительного слова.** Во вступительном слове педагог объявляет тему, цель и порядок проведения занятия. Затем **на экране в быстром темпе показывает слайды,** использованные на предшествующем занятии, и тем самым восстанавливая в памяти обучающихся материал лекции, относящийся к данному занятию.

**Затем перед студентами ставится ряд контрольных во**просов по теории. Ими ориентируя обучающихся в том материале, который выносится на данное занятие. Методически правильно контрольный вопрос ставить перед всей группой, а затем после некоторой паузы просить ответить на него конкретного обучающегося .

**Практическое занятие может проводиться по разным схемам**.

* В одном случае все обучающиеся решают задачи самостоятельно, а преподаватель, проходя по рядам, контролирует их работу.
* В других случаях организуется групповое решение задачи (в командах по 4-6 чел.) под контролем преподавателя. И в том и другом случае задача педагога состоит в том, чтобы студенты проявляли максимум самостоятельности, вдумчиво и с пониманием существа дела относились к разъяснениям, которые делает их товарищ или преподаватель, соединяя общие действия с собственной поисковой деятельностью.
* Во всех случаях важно не только решить задачу, получить правильный ответ, но и закрепить определенное знание вопроса, добиться приращения знаний, проявления элементов творчества. Преподаватель должен превратить решение каждой задачи в глубокий мыслительный процесс.

**Очень важно приучить студентов проводить решение любой задачи по определенной схеме, по этапам**, каждый из которых педагогически целесообразен. Это способствует развитию у них определенных профессионально-значимых качеств личности.

Для успешного достижения учебных целей подобных занятий при их организации должны выполняться следующие основные требования:

* соответствие действий обучающихся ранее изученным на лекционных занятиях методикам и методам;
* максимальное приближение действий студентов к реальным, соответствующим будущим функциональным обязанностям;
* поэтапное формирование умений и навыков, т.е. движение от знаний к умениям и навыкам, от простого к сложному и т.д.;
* использование при работе фактических документов, технологических карт, бланков и т.п.;
* выработка индивидуальных и коллективных умений и навыков.
* Весьма актуальными на данный момент являются методы проведения
* занятий, которые позволяют максимально вовлечь в образовательный процесс студентов - так называемые активные методы обучения, которые рассмотрим на двух примерах.

**УЛЬЯНОВСКИЙ ТЕХНИКУМ ПИТАНИЯ И ТОРГОВЛИ**

Методические указания для обучающихся

по выполнению

**ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

**ОП 10. Основы предпринимательской деятельности**

**38.02.05 Товароведение и экспертиза качества продукции**

Ульяновск

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1-2**

**Тема:** Анализ видов предпринимательской деятельности и определение типологии кккккккк коммерческой организации

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь определять и отличать типы организационных структур, знать их особенности, преимущества и недостатки

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по анализу видов предпринимательской деятельности и определению типологии коммерческой организации, определению типов организационных структур, их особенностей, преимуществ и недостатков

формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

**Краткие теоретические сведения**

Извлечения из Гражданского кодекса РФ, касающиеся предприятий различных видов:

Ст. 87.1. 1. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Ст. 90.1. 1. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью, составляется из стоимости вкладов его участников.

Ст. 91.1 1. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган (коллегиальный и (или) единоличный), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников.

Ст. 92.1 1. Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по единогласному решению его участников.

2. Общество с ограниченной ответственностью вправе преобразоваться акционерное общество или производственный кооператив.

Ст. 94 Участник общества с ограниченной ответственностью вправе в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале общества.

Ст. 96. 1. Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Ст. 102. 1. Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать 25 процентов.

2. Акционерное общество вправе выпускать облигации только после полной оплаты уставного капитала.

Ст. 103. 1. Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров.

2. В обществе с числом акционеров более 50 создается совет директоров (наблюдательный совет).

Ст. 104. 1. Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров.

2. Акционерное общество вправе преобразоваться в общество ограниченной ответственностью или производственный кооператив, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законом.

Ст. 107. 1. Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности., основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов.

2. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность.

Ст. 108. 1. Учредительным документом производственного кооператива является устав, утверждаемый общим собранием его членов.

3. Число членов кооператива не должно быть менее 5.

Ст. 109. 1. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

3. Кооператив не вправе выпускать акции.

4. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.

Ст. 110. 1. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель.

Ст. 112. 1. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов.

**Содержание практической работы**

**Задание 1.**

Изучите извлечения из Гражданского кодекса РФ, касающиеся предприятий различных видов и занесите результаты в таблицу для любых 3-х типов организационных структур

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Типы организационных структур** | **Особенности структуры** | **Преимущества структуры** | **Недостатки структуры** |
| 1 структура |  |  |  |
| 2 структура |  |  |  |
| 3 структура |  |  |  |

**Задание 2 .**

Разработать свою схему для каждой из выбранных организационных структур

Укажите:

-учредительные документы:

1). устав

2). договор

3).устав и договор

- состав участников:

1) физические лица

2).юридические лица

3). физические лица / юридические лица

-права учредителей на имущество организации:

1) обязательственные

2) никаких имущественных

- порядок формирования имущества:

1). первоначальные вклады

2). регулярные вклады

3). дополнительные вклады

- ответственность участников по обязательствам организации

1) отсутствует

2) полная

3) частичная

4) Субсидиарная - право ведения предпринимательской деятельности:

1) есть

2) нет

**Контрольные вопросы:**

1.Назовите основные преимущества каждой из организационно-правовых форм: ООО, ИП, АО, ОАО

2.Для каких предприятий питания наиболее приемлема организационно-правовая форма ООО, АО, ОАО, ЗАО, ИП.

3.Какое значение для сотрудника имеет организационно-правовая форма предприятия?

**Критерии оценки результативности ответов на вопросы**

1. Ответ на вопрос несет значительную информацию;
2. Ответ на вопрос четко и понятно сформулирован;
3. Ответ поддается оцениванию;
4. Ответ ориентирован на получения конкретного результата;
5. Ответ на вопрос задает уровень качества знаний;
6. Ответ на вопрос соответствует полному результату ответа на поставленный вопрос и в полном объеме.

**Результаты ответов должны быть:**

- понятными;

- четко и ясно изложены;

-оцениваемы.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 3-4**

**Тема:** Формирование цены товара на уровне ниже рыночной цены.

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь определять цены на товар на предприятиях питания

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по овладению методикой расчета цены продукта, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

**Краткие теоретические сведения**

**Цена** – это денежное выражение стоимости; экономическая категория, позволяющая косвенно измерить величину затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени.

В условиях товарных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, т.е. является механизмом обеспечения равновесия спроса и предложения, а следовательно цены и стоимости. Величина цены определяется под влиянием действия экономических законов, и в первую очередь закона стоимости. Цены используют при планировании, анализе и контроле макроэкономических пропорций, эффективности производства, сбалансированности экономических интересов производителей и потребителей продукции. Цена выступает одним из важных показателей, характеризующих состояние и динамику уровня жизни населения. Следовательно, в цене отражаются многообразные экономические и социальные процессы функционирования общества.

Цены классифицируются: по степени регулируемости, по характеру обслуживаемого оборота; цены, связанные с торговлей и предприятиями торговли

Затратный механизм ценообразованияпредставляет собой, с одной стороны, связь между ценой и ценообразующими факторами и, с другой – способ формирования цены, технологию процесса ее зарождения и функционирования, изменения во времени. Такой механизм ценообразования называется затратным. Его суть сводится к тому, что величина цены товара становится в непосредственную зависимость от издержек производства и обращения, представляющих затраты, расходы в денежной форме на производство и реализацию единицы товара.

**Содержание практической работы**

**Задача № 1**

Определите оптовую цену предприятия; отпускную цену посредников, налог на добавленную стоимость, структуру розничной цены.

Исходные данные:

- полная себестоимость изделия 120 руб.;

- норматив рентабельности 25% к себестоимости;

- розничная цена изделия 160 руб.;

- скидка посреднической организации – 10% к розничной цене;

- торговая скидка – 20% к розничной цене;

**Задача № 2**

Определите розничные продажные цену предприятий питания 1, 2 и 3 категории, если себестоимость одного блюда весом 1000г составляет 1230 руб, вес одной порции 150г., наценка соответственно: 80, 120 и 150 процентов, сделайте выводы.

**Задача № 3**

Определите розничную цену предприятия питания на сырье; отпускную цену посредников, налог на добавленную стоимость.

Исходные данные:

- полная себестоимость сырья 245 руб.;

-налог на добавленную стоимость 10%

- торговая надбавка поставщика 20%;

- надбавка посреднической организации – 15% к оптовой цене;

- торговая надбавка – 20% к оптовой цене;

**Критерии оценки результативности ответов на вопросы**

1. Ответ на вопрос несет значительную информацию;
2. Ответ на вопрос четко и понятно сформулирован;
3. Ответ поддается оцениванию;
4. Ответ ориентирован на получения конкретного результата;
5. Ответ на вопрос задает уровень качества знаний;
6. Ответ на вопрос соответствует полному результату ответа на поставленный вопрос и в полном объеме.

**Результаты ответов должны быть:**

- понятными;

- четко и ясно изложены;

-оцениваемы.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 5-6**

**Тема:** Управление издержками производства. Определение границ объема производства

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь управлять издержками производства и определять границы объема производства

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по управлению издержками производства и определению границ объема производства, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Издержки производства предприятий питания представляют собой не полную производственную себестоимость готовой продукции, а лишь затраты, связанные с её изготовлением. В состав издержек производства включаются только затраты, связанные с производством собственной продукции (затраты на транспортировку и хранения сырья и полуфабрикатов; заработная плата работников производства; расходы на топливо и электроэнергию для производственных нужд; амортизация основных производственных фондов и др.)

Увеличение объема производства вызывает и рост издержек. Этот рост не всегда пропорционален объему производства. В этом случае применяют следующие правила выбора:

1) определяют средние валовые издержки на единицу продукции;

2) решение в сторону увеличения объема выбирается в случае, если предельные издержки дополнительно производимых товаров меньше или равны средним валовым;

3) следует отказаться от увеличения объема производства, если имеет место обратная 2 картина;

4) рассчитывают средние валовые издержки к новому объему производства.

Определение границ объема производства.

Минимально допустимый объем производства есть уровень безубыточного производства. Это такая программа производства, при которой издержки покрываются доходами.

Предпринимателю всегда важно определить для себя приемлемые границы производства - минимально допустимую и максимально возможную. Это связано с уровнем рыночного спроса.

Максимально возможный объем производства определяется с помощью производственной функции

Км=f(Т, К),

где Км - максимально возможный объем производства продукции; Т - используемые в производстве ресурсы; К - используемый в производстве капитал.

Эта функция всегда ориентирована на определенную технологию. Если технология изменяется, то изменяется и функция f.

Но предпринимателю важно определить не только возможные пределы производства, но и его оптимальный объем.

Под оптимальным понимается такой объем производства, при котором разница между получаемым доходом и суммарными издержками минимальна.

Поиск оптимального варианта на практике осуществляется в двух вариантах - при заданной величине капитала и при нелимитированном капитале.

В первом случае, если подразумевать под основным капиталом оборудование, необходимое для нормального осуществления производственного процесса, то оптимальный объем производства связан с мощностью. Следовательно, исходя из стремления к уменьшению удельных постоянных издержек оптимальный объем производства будет равен производной мощности.

Такой подход характерен для начинающего предпринимателя.

**Содержание практической работы**

**Задание 1.** Определить: объем производства, который обеспечит безубыточную работу предприятию и какую прибыль может получить предприятие при выпуске 10 000 штук изделий, если постоянные затраты предприятия составляют 1260 тыс. руб., переменные затраты на единицу продукции 205 руб., рыночная цена 450 руб. Проанализировать издержки по статьям расходов и в целом по предприятию на основании следующих данных:

- товарооборот по плану - 3800т. р.,

- фактически - 3950т. р.

**Задание 2.** Произвести анализ издержек производства и обращения, сделать выводы на выявление возможностей повышения эффективности работы предприятия питания

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статьи издержек** | **План** | **Фактически** | **Отклонения** | **Сумма**  **т. р.** | **% к**  **товаро-**  **обороту** |
| Транспортные расходы | 60, 24 | 67,94 |  |  |  |
| Расходы на оплату труда | 234 | 237 |  |  |  |
| Отчисления на социальные нужды | 69.3 | 71,2 |  |  |  |
| Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений | 48.2 | 46,61 |  |  |  |
| Амортизация основных средств | 27,2 | 27,65 |  |  |  |
| Износ с/спец. одежды, столового белья, посуды и приборов | 12,32 | 11,85 |  |  |  |
| Прочие расходы | 48, 76 | 47,40 |  |  |  |

**Критерии оценки результативности ответов на вопросы**

1. Ответ на вопрос несет значительную информацию;
2. Ответ на вопрос четко и понятно сформулирован;
3. Ответ поддается оцениванию;
4. Ответ ориентирован на получения конкретного результата;
5. Ответ на вопрос задает уровень качества знаний;
6. Ответ на вопрос соответствует полному результату ответа на поставленный вопрос и в полном объеме.

**Результаты ответов должны быть:**

- понятными;

- четко и ясно изложены;

-оцениваемы.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 7-8**

**Тема:** Подготовка и разработка бизнес-плана. Бизнес планирование в деятельности предпринимательской организации. Разделы бизнес-плана.

Выполнив данную практическую работу, Вы изучите разделы бизнес-плана, усвоите их характеристику и составите бизнес-план

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по подготовке и разработке бизнес-плана, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

**1. Резюме носит описательный характер,** прежде, чем открывать заведение, нужно решить, чем оно будет отличаться от конкурентов. Это может быть что-то необычное, новый формат или неповторимая атмосфера. Составляется после описания всех разделов бизнес-плана. Основные моменты, которые следует отражать в резюме, чтобы привлечь инвесторов: с какой целью организуется данный вид бизнеса; каким образом будет достигнута указанная цель; описание рынка сбыта; прогнозы по выполнению плана продаж и достижения финансовых результатов; каковы преимущества проекта перед конкурентами; потребности в финансировании (собственных и привлеченных средств); график поступления и расходования денежных средств; характеристика вероятных рисков и план их компенсации; общие выводы по проекту.

**2****Описание бизнеса**, продукта или услуги - прежде, чем открывать заведение, нужно решить, чем оно будет отличаться от конкурентов. Это могут быть необычные рецептуры, новый формат или неповторимая атмосфера.

3. Описание рынка сбыта - для успешной конкурентной борьбы нужно изучить свою аудиторию, донести до неё свой месседж и закрыть её потребности. В зависимости от концепции, качественные характеристики целевой аудитории могут отличаться.

**4. Продажи и маркетинг** - маркетинговые действия по продвижению нового предприятия разбивается на несколько этапов:

-Информирование населения до открытия нового предприятия, используя все виды рекламных ходов: вывеска, реклама в локальных бизнес-журналах и на радио, наружная рекламу в городе.

-Создание аккаунтов в социальных сетях, указывая информацию о предприятии, сотрудниках, меню с фото.

-Разработка листовок и визиток для распространения в открывшимся заведении

-Проведение акций и создание системы лояльности.

**5. План производства** - в кaчecтвe opгaнизaциoннo-пpaвoвoй фopмы для предприятии ИП с упрощённой системой налогообложения — 15% от разницы между доходами и расходами. До начала работы следует уведомить СЭС и Роспотребнадзор об открытии. Кроме того подробно описывается оборудование предприятия с указанием его количества и цены

**6. Организационная структура** – следует указатьпостоянные расходы, количество и оклад сотрудников, их среднюю з/п в месяц

**7. Финансовый план** - содержит Размер инвестиций на открытие,доходы и расходы предприятия, рассчитывается план продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса

**8. Факторы риска** –например, поломка оборудования, поэтому следуетпокупать новое оборудование, находящееся на гарантии; низкий уровень сервиса, в этом случае разрабатываются собственные стандарты сервиса, обучают персонал, проводят аттестации, разбираются в каждой конфликтной ситуации.

Во избежании увеличения арендной платы заключается долговременный договор аренды, с учётом вложений в ремонт.

На предприятиях питания риски могут быть в связи с:

-некачественной работой поваров**.** Разработать технологические карты, требовать их соблюдения.

-несвоевременной поставкой продуктов. Провести отбор поставщиков, выбрать надёжных, иметь варианты поставщиков на случай форс-мажоров.

-непопаданием во вкусовые предпочтения аудитории. Собирать обратную связь, проводить глубинные интервью, фокус группы и дегустации, перерабатывать меню.

**Содержание практической работы**

**Задание 1.** Составьте бизнес- план предприятия общественного питания (столовая, кафе, закусочная), используя для этого следующую структуру:

• Резюме: полное название предприятия, место и время регистрации, номер лицензии, местонахождение, статус предприятия и его основное назначение, с какой целью организуется данный вид бизнеса; каким образом будет достигнута указанная цель; описание рынка сбыта; прогнозы по выполнению плана продаж и достижения финансовых результатов; каковы преимущества проекта перед конкурентами; потребности в финансировании (собственных и привлеченных средствах); график поступления и расходования денежных средств; характеристика вероятных рисков и план их компенсации; общие выводы по проекту, то есть – это самостоятельный документ рекламно-информационного характера, предоставляющий доказательства эффективности предлагаемого вида деятельности. Являя собой сжатое описание важнейших разделов бизнес-плана, резюме должно вызвать интерес и позитивную оценку инвестора (кредитора).  
• Виды производственно-хозяйственной деятельности: отраслевая принадлежность предприятия, особенности производства, характеристика готовой продукции и ее достоинств, преимущества вырабатываемой продукции и др.

• Организационный план: структурная схема управления, численность персонала, среднемесячная заработная плата работников по категориям, денежные доплаты и различные компенсации производственному персоналу, фонд заработной платы на год, показатели производительности труда, фондовооруженность, мероприятия по повышению эффективности управленческого труда и квалификации работников аппарата управления, совершенствование методов хозяйствования и др.

• Производственный план: мощность предприятия и показатели ее использования, объемы производства в натуральном и денежном выражениях, номенклатура и ассортимент продукции, товарная и реализованная продукция.

• Материально-техническое снабжение: производственные ресурсы и их разновидности, расчет потребностей в ресурсах, поставщики основного сырья и материалов, организация договорных отношений, способы доставки, потребности и обеспеченность вспомогательными материалами и др.

• Экономическая оценка рынка сбыта продукции: сегментация и потенциальная емкость рынка, основные конкуренты, прогноз объемов сбыта продукции, колебание спроса потребителей и возможности более полного его удовлетворения, способы расширения рынка сбыта, стимулирование сбыта продукции.

• Маркетинговая ситуация: способы реализации продукции, стратегия расширения рынка, выбор благоприятного сегмента рынка, ценообразование, реклама, обслуживание потребителей, изучение спроса, координация работы структурных подразделений по сбытовой деятельности предприятия.

• Финансово-экономические результаты: себестоимость продукции, структура статей и элементов себестоимости, калькуляция себестоимости и расчет затрат по видам продукции, прибыль от реализации продукции, затраты на 1 руб. товарной продукции, рентабельность производства и продукции, баланс доходов и расходов, балансовая прибыль и др.

• Техническое развитие производства; организационно-технические мероприятия по повышению эффективности производства и качеству выпускаемой продукции, мероприятия по вводу основных производственных фондов и производственных мощностей, повышению уровня механизации и автоматизации производственных процессов, обновлению технологического оборудования, обеспечение капитальных вложений и источников их финансирования и т.д.

• Социальное развитие коллектива: мероприятия, направленные на улучшение социально-бытовых и жилищных условий работников, сохранение их трудоспособности и укрепление здоровья, улучшение условий и охраны труда, изменение социально-профессиональной структуры коллектива работников, развитие общественной и трудовой активности производственного персонала.

• Виды производственно-хозяйственной деятельности: отраслевая принадлежность предприятия, особенности производства, характеристика готовой продукции и ее достоинств, преимущества вырабатываемой продукции и др.

• Организационный план: структурная схема управления, численность персонала, среднемесячная заработная плата работников по категориям, денежные доплаты и различные компенсации производственному персоналу, фонд заработной платы на год, показатели производительности труда, фондовооруженность, мероприятия по повышению эффективности управленческого труда и квалификации работников аппарата управления, совершенствование методов хозяйствования и др.

• Производство и реализация продукции: мощность предприятия и показатели ее использования, объемы производства в натуральном и денежном выражениях, номенклатура и ассортимент продукции, товарная и реализованная продукция.

• Материально-техническое снабжение: производственные ресурсы и их разновидности, расчет потребностей в ресурсах, поставщики основного сырья и материалов, организация договорных отношений, способы доставки, потребности и обеспеченность вспомогательными материалами и др.

• Экономическая оценка рынка сбыта продукции: сегментация и потенциальная емкость рынка, основные конкуренты, прогноз объемов сбыта продукции, колебание спроса потребителей и возможности более полного его удовлетворения, способы расширения рынка сбыта, стимулирование сбыта продукции.

• Маркетинговая ситуация: способы реализации продукции, стратегия расширения рынка, выбор благоприятного сегмента рынка, ценообразование, реклама, обслуживание потребителей, изучение спроса, координация работы структурных подразделений по сбытовой деятельности предприятия.

• Финансово-экономические результаты: себестоимость продукции, структура статей и элементов себестоимости, калькуляция себестоимости и расчет затрат по видам продукции, прибыль от реализации продукции, затраты на 1 руб. товарной продукции, рентабельность производства и продукции, баланс доходов и расходов, балансовая прибыль.

• Техническое развитие производства; организационно-технические мероприятия по повышению эффективности производства и качеству выпускаемой продукции, мероприятия по вводу основных производственных фондов и производственных мощностей, повышению уровня механизации и автоматизации производственных процессов, обновлению технологического оборудования, обеспечение капитальных вложений и источников их финансирования и т.д.

• Социальное развитие коллектива: мероприятия, направленные на улучшение социально-бытовых и жилищных условий работников, сохранение их трудоспособности и укрепление здоровья, улучшение условий и охраны труда, изменение социально-профессиональной структуры коллектива работников, развитие общественной и трудовой активности производственного персонала.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 9-10**

**Тема:** Составление пакета документов для открытия своего дела.

Технология регистрации субъекта предпринимательской деятельности

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь составлять пакет документов для открытия своего дела, а также и регистрировать субъект предпринимательской деятельности

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по составлению пакета документов для открытия своего дела, технологии регистрации субъекта предпринимательской деятельности, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Порядок регистрации ИП

В настоящее время для регистрации ИП необходимо лично либо через доверительное лицо предоставить комплект вышеперечисленных документов в регистрирующий орган. При приеме комплекта документов в регистрирующем органе выдается расписка о получении документов, а также назначается дата выдачи регистрации. При этом, по истечение срока, отведенного для оформления документов, регистрирующий орган обязан либо подготовить комплект документов, разрешающих ведение индивидуального предпринимательства, либо подготовить мотивированный отказ.

**В назначенный день следует прийти за документами лично индивидуальному предпринимателю.** Если в оговоренный срок документы не были выданы на руки в связи с отсутствием получателя, регистрирующий орган отправит их по почте на адрес, который был заявлен индивидуальным предпринимателем при подаче комплекта документов. Следует отметить, что при отправке документов по почте возможны ошибки и опечатки, вследствие чего документы могут быть утеряны. Поэтому не следует пускать данный вопрос на самотек и без необходимости прибегать к услугам почтовой отправки документов.

**В перечень документов, дающих разрешение на ведение предпринимательской деятельности ИП, входят:**

- Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве ИП (индивидуального предпринимателя);

- Документ о присвоении ИНН (идентификационного номера налогоплательщика). В данном случае, Свидетельство или, если Свидетельство было выдано ранее, - Уведомление;

- Выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП).

**Получение регистрации в ФСГС**

Получив комплект документов, подтверждающих государственную регистрацию ИП, необходимо зарегистрироваться в ФСГС (Федеральной службе государственной статистики), для чего и следовало заранее разобраться с кодами ОКВЭД. С этой целью в Федеральную службу необходимо предоставить оригинал и копию Свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве ИП, а также паспорт (оригинал). На основании предоставленных документов Федеральная служба государственной статистики выдаст соответствующую справку.

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Расположите этапы создания предприятия в правильном порядке и дайте характеристику каждому этапу (этапы даны в хаотичном порядке). Данные по заданию занесите в таблицу.

– изготовление круглой печати и углового штампа;

– открытие постоянного расчетного счета;

– открытие временного счета в банке;

– утверждение устава предприятия и оформление протокола № 1;

– внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк;

– получения разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;

– заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия;

– передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр;

– регистрация предприятия в районной налоговой полиции;

– определение состава учредителей и разработка учредительных документов;

– регистрация предприятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер этапа | Название этапа | Характеристика этапа | Новые этапы |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Задание 2**.Дайте письменные ответы по вашему предполагаемому бизнесу

1.Определитесь с выбором бизнеса, которым вы хотели бы заняться.

2. Проведите анализ своих будущей сферы деятельности, потенциальных клиентов, конкурентов, условий лицензирования и налогообложения.

3. Определите организационно - правовую форму вашей будущей компании ( ИП, ООО,.).

4. Оцените возможное расположение компании. Проверьте физическое состояние помещений, их пригодность, наличие транспортных потоков, развязок и мест для парковки. Определите стоимость коммунальных услуг.

5. Подготовьте всесторонний план деятельности, включите график, проводимых вами мероприятий.

6. Обоснуйте необходимый размер стартового капитала.

7. Выберите название вашей компании.

8. Получите все необходимые разрешения и разрешающие документы от соответствующих организаций.

9. Зарегистрируйте в установленном

порядке вашу компанию. Оформите заявление о регистрации.

10. Зарегистрируйтесь в налоговой инспекции и в пенсионном фонде.

11. Охарактеризуйте порядок открытия банковского счета. Выберите необходимый банк и такие виды услуг, которые более всего отвечают вашим запросам.

12. Разработайте функциональные обязанности и определите численность кадров.

13. Подберите необходимые помещения, оборудование, мебель, вывески (рекламные щиты, знаки), принадлежности, складские помещения.

14. Оформите визитные карточки, фирменные бланки.

15. Определите часы работы вашего предприятия.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 11-12**

**Тема:** Разработка проекта «фирменное наименование предприятия: особенности и назначение».

Составление презентации по созданию собственного дела.

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь разрабатывать проект «фирменное наименование предприятия: особенности и назначение» и представлять презентацию по созданию собственного дела

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по разработке проекта «фирменное наименование предприятия, составлению презентации по созданию собственного дела,

формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Общие требования к названию предприятия состоят в следующем: индивидуальность, броскость, легкость запоминания и воспроизведения, благозвучие на русском, английском и других основных языках, отсутствие отрицательных ассоциаций, узнаваемость, содержательный смысл. Кроме того, удачное название может стать одним из факторов привлечения клиентов.

**Правильный выбор названия поможет:**  
- выигрышно отличаться от конкурентов,  
- создать ассоциативный фирменный стиль, который будет работать на компанию,  
- сформировать необходимый имидж без дополнительных финансовых вложений,  
- сделать коммерчески выгодный бренд для продажи. При выборе фирменного наименования предприятия необходимо знать, что зрительный или звуковой образ вызывает массу ассоциаций, которые не всегда могут оставлять благоприятное впечатление. При подборе названия не рекомендуется использовать непонятные сокращения, аббревиатуры, шифры. вызвать (например, «Лентяй», «Гуляка-тур» или «Эх, прокачу!» и пр.). Несмотря на то что, выбирая такие названия, сами туристские предприятия вкладывали в них хороший смысл, а у клиента не было какой-либо отрицательной информации о их деятельности, все же они могли неблагоприятно повлиять на исход встречи. При выборе названия предприятия необходимо привлечь к процессу его поиска творческих людей или обратиться к услугам специалистов.

При составлении презентации по открытию собственного дела будущий предприниматель может воспользоваться услугами специализированных фирм, которые полностью займутся данным вопросом за определенное финансовое вознаграждение. Но для лиц, желающих получить бесценный опыт и сэкономить, лучше не прибегать к услугам профессионалов, а разобраться самостоятельно в том, как стать предпринимателем. Ведь в дальнейшем еще не раз бизнесмен будет контактировать с фискальными органами власти, поэтому в презентации необходимо указать и выполнить следующие мероприятия для регистрации собственного дела:

1. Выбрать вид деятельности, в соответствии с которым будет вестись весь дальнейший бизнес

2. Выбрать наиболее подходящую систему налогообложения.

3. Подготовить все необходимые документы.

4. Заполнить заявление на регистрацию предпринимательства.

5. Оплатить госпошлину.

6. Подать документы в ИФНС (инспекцию федеральной налоговой службы).

7. Получить документы, подтверждающие статус.

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Расположите этапы создания предприятия в правильном порядке и дайте характеристику каждому этапу (этапы даны в хаотичном порядке). Данные по заданию занесите в таблицу.

– изготовление круглой печати и углового штампа;

– открытие постоянного расчетного счета;

– открытие временного счета в банке;

– утверждение устава предприятия и оформление протокола № 1;

– внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк;

– получения разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;

– заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия;

– передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр;

– регистрация предприятия в районной налоговой полиции;

– определение состава учредителей и разработка учредительных документов;

– регистрация предприятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер этапа | Название этапа | Характеристика этапа | Новые этапы |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Задание 2**.Дайте письменные ответы по вашему предполагаемому бизнесу

1.Определитесь с выбором бизнеса, которым вы хотели бы заняться.

2. Проведите анализ своих будущей сферы деятельности, потенциальных клиентов, конкурентов, условий лицензирования и налогообложения.

3. Определите организационно - правовую форму вашей будущей компании ( ИП, ООО,.).

4. Оцените возможное расположение компании. Проверьте физическое состояние помещений, их пригодность, наличие транспортных потоков, развязок и мест для парковки. Определите стоимость коммунальных услуг.

5. Подготовьте всесторонний план деятельности, включите график, проводимых вами мероприятий.

6. Обоснуйте необходимый размер стартового капитала.

7. Выберите название вашей компании.

8. Получите все необходимые разрешения и разрешающие документы от соответствующих организаций.

9. Зарегистрируйте в установленном

порядке вашу компанию. Оформите заявление о регистрации.

10. Зарегистрируйтесь в налоговой инспекции и в пенсионном фонде.

11. Охарактеризуйте порядок открытия банковского счета. Выберите необходимый банк и такие виды услуг, которые более всего отвечают вашим запросам.

12. Разработайте функциональные обязанности и определите численность кадров.

13. Подберите необходимые помещения, оборудование, мебель, вывески (рекламные щиты, знаки), принадлежности, складские помещения.

14. Оформите визитные карточки, фирменные бланки.

15. Определите часы работы вашего предприятия.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 13-14**

**Тема** Составление презентации по созданию собственного дела. Защита презентации.

Выполнив данную практическую работу, Вы в ходе защиты презентации закрепите умения и знания по созданию собственного дела

**Цель работы.** Закрепить знания и умения по созданию собственного дела, определитесь с выбором бизнеса, которым вы хотели бы заняться, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Безручко, В. Т. Презентации PowerPoint / В.Т. Безручко. - М.: Финансы и статистика, **2016.** - 112 c.

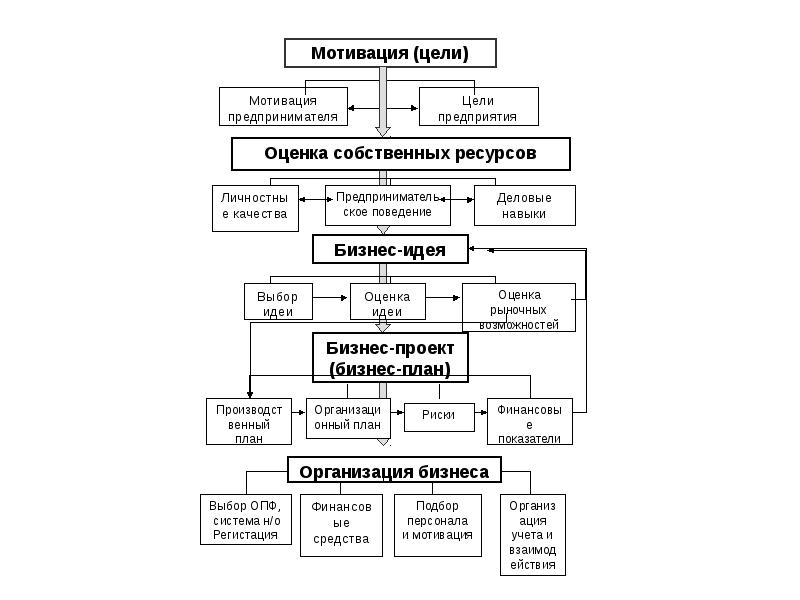
3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Бизнес- — это материал, используемый для привлечения внимания целевой аудитории к конкретной компании, услуге, продукту или предложению



***Структура презентации***

1. Титульный лист — обложка презентации с названием, слоганом и логотипом;

2. Описание предложения - из чего оно состоит, как работает и прочее;

3. Зачем это нужно клиенту - какие проблемы можно решить с помощью товара;

4. Выгоды для клиента - что он конкретно получит ("сытный обед по доступной цене", "качественную обувь для любой погоды".)

5. Отличия вашей компании - тут можно описать преимущества компании;

6.Кому подходит ваше предложение - с кем вы работаете или кого может заинтересовать предложение;

7.Уникальные особенности - уникальные черты, которые есть только у вас;

8.Достижения в цифрах - зачастую цифры куда сильнее слов восхваления;

9.Результаты вашего собственного дела  - сюда можно отнести отзывы и ваше портфолио.

В презентации освещается название предприятия, место и время регистрации, номер лицензии, местонахождение, статус предприятия и его основное назначение, кроме того следует отразить виды производственно-хозяйственной деятельности; в организационный плане покажите структурную схему управления, численность персонала, среднемесячную заработную плату работников, показатели производительности труда; отразите производство и реализацию продукции в натуральном и денежном выражениях, ассортимент продукции. В маркетинговом плане определитесь со способами реализации продукции, с ценообразованием, рекламой, обслуживанием и изучением спроса потребителей. При составлении финансового плана отразите себестоимость продукции, калькуляцию себестоимости и расчет затрат по видам продукции, рассчитайте прибыль от реализации продукции, рентабельность производства, которая рассчитывается по формуле: прибыль / товарооборот

**Содержание практической работы**

**Задание 1.** Разработайте презентацию, учитывая следующий порядок: составьте текст повествования для каждого слайда с обязательным подбором картинок, при написании текста используйте единый шрифт, используйте маркетинговые материалы, чтобы привлечь аудиторию и инвесторов

**Задание 2 .**Защита презентации

Презентация - это сопровождение речи докладчика

На первом слайде важно указать тему вашего проекта. Она должна быть выделена явно. Также необходимо указать наименование образовательной организации, Ваши фамилию, имя и отчество, и руководителя вашего проекта

На втором слайде укажите цель и задачи вашего дела

На последующих слайдах вы рассказываете теоретические аспекты вашей темы и заканчивая свой доклад указываете источники, которые использовали при создании презентации

**Критерии оценки результативности задания**

**Результаты ответов при защите презентации должны быть:**

- понятными;

- четко и ясно изложены;

-оцениваемы.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 15-16**

**Тема:** Проектирование организационной структуры и определение типологии коммерческой организации.

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь проектировать организационную структуру и определять типологию коммерческой организации.

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по проектированию организационной структуры и определению типологии коммерческой организации.,

формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Организации создают структуры для того, чтобы обеспечивать координацию и контроль деятельности своих подразделений и работ­ников. Структуры организаций отличаются друг от друга сложностью (т.е. степенью разделения деятельности на различные функции), формализацией (т.е. степенью использования заранее установленных правил и процедур), соотношением централизации и децентрализации (т.е. уровнями, на которых принимаются управленческие решения).

            Структурные взаимосвязи в организациях находятся в центре вни­мания многих исследователей и руководителей. Для того чтобы эф­фективно достигались цели, необходимо понимание структуры работ, подразделений и функциональных единиц. Организация работы и людей во многом влияет на поведение работников. Структурные и поведенческие взаимосвязи, в свою очередь, помогают установить цели организации, влияют на отношения и поведение работников. Структурный подход применяется в организациях для обеспечения основных элементов деятельности и взаимосвязей между ними. Он предполагает использование разделения труда, охвата контролем, де­централизации и департаментализации.

            Структура организации — это фиксированные взаимосвязи, кото­рые существуют между подразделениями и работниками организации. Ее можно понимать как установленную схему взаимодействия и ко­ординации технологических элементов и персонала. Схема любой организации показывает состав отделов, секторов и других линей­ных и функциональных единиц. Однако она не учитывает такой фактор, как человеческое поведение, который влияет на порядок взаимодействия и его координацию

"Структура управления организацией", или "организационная структура управления" (ОСУ) - одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс (движение потоков информации и принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Структуру можно сравнить с каркасом здания управленческой системы, построенным для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно.

К структуре управления предъявляется множество требований, отражающих ее ключевое для менеджмента значение. Они учитываются в принципах формирования ОСУ, разработке которых было посвящено немало работ отечественных авторов в дореформенный период. Главные из этих принципов могут быть сформулированы следующим образом:

1. Организационная структура управления должна отражать цели и задачи организации, а следовательно, быть подчиненной производству и его потребностям.

2. Следует предусматривать оптимальное разделение труда между органами управления и отдельными работниками, обеспечивающее творческий характер работы и нормальную нагрузку, а также надлежащую специализацию.

3. Формирование структуры управления надлежит связывать с определением полномочий и ответственности каждого работника и органа управления, с установлением системы вертикальных и горизонтальных связей между ними.

4. Между функциями и обязанностями, с одной стороны, и полномочиями и ответственностью с другой, необходимо поддерживать соответствие, нарушение которого приводит к дисфункции системы управления в целом.

5. Организационная структура управления призвана быть адекватной социально-культурной среде организации, оказывающей существенное влияние на решения относительно уровня централизации и детализации, распределения полномочий и ответственности, степени самостоятельности и масштабов контроля руководителей и менеджеров. Практически это означает, что попытки слепо копировать структуры управления, успешно функционирующие в других социально-культурных условиях, не гарантируют желаемого результата.

Реализация этих принципов означает необходимость учета при формировании (или перестройке) структуры управления множества различных факторов воздействия на ОСУ.

Главный фактор, "задающий" возможные контуры и параметры структуры управления, - сама организация. Известно, что организации различаются по многим критериям. Большое разнообразие организаций в Российской Федерации предопределяет множественность подходов к построению управленческих структур. Подходы эти различны в организациях коммерческих и некоммерческих, крупных, средних и малых, находящихся на разных стадиях жизненного цикла, имеющих разный уровень разделения и специализации труда, его кооперирования и автоматизации, иерархических и "плоских", и так далее. Очевидно, что структура управления крупными предприятиями более сложна по сравнению с той, какая нужна небольшой фирме, где все функции менеджмента подчас сосредоточиваются в руках одного - двух членов организации (обычно руководителя и бухгалтера), где соответственно нет необходимости проектировать формальные структурные параметры. По мере роста организации, а значит, и объема управленческих работ, развивается разделение труда и формируются специализированные звенья (например, по управлению персоналом, производством, финансами, инновациями и т.п.), слаженная работа коих требует координации и контроля. Построение формальной структуры управления, в которой четко определены роли, связи, полномочия и уровни, становится императивом.

Ключевыми понятиями структур управления являются элементы, связи (отношения), уровни и полномочия. Элементами ОСУ могут быть как отдельные работники (руководители, специалисты, служащие), так и службы либо органы аппарата управления, в которых занято то или иное количество специалистов, выполняющих определенные функциональные обязанности.

Есть два направления специализации элементов ОСУ: а) в зависимости от состава структурных подразделений организации вычленяются звенья структуры управления, осуществляющие маркетинг, менеджмент производства, научно-технического прогресса и т.п; б) исходя из характера общих функций, выполняемых в процессе управления, формируются органы, занимающиеся планированием, организующие производство, труд и управление, контролирующие все процессы в организации.

Отношения между элементами структуры управления поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные. Первые носят характер согласования и являются одноуровневыми. Вторые - это отношения подчинения. Необходимость в них возникает при иерархичности построения системы управления, то есть при наличии различных уровней управления, на каждом из которых преследуются свои цели.

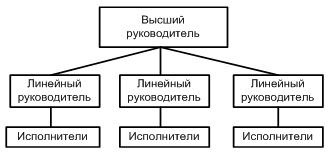
При двухуровневой структуре создаются верхние звенья управления (руководство организацией в целом) и низовые звенья (менеджеры, непосредственно руководящие работой исполнителей). При трех и более уровнях в ОСУ формируется так называемый средний слой, который в свою очередь может состоять из нескольких уровней.

В структуре управления организацией различаются линейные и функциональные связи. Первые суть отношения по поводу принятия и реализации управленческих решений и движения информации между так называемыми линейными руководителями, то есть лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений. Функциональные связи сопрягаются с теми или иными функциями менеджмента. Соответственно используется такое понятие, как **полномочия**: линейного персонала, штабного персонала и функциональные. Полномочия линейных руководителей дают право решать все вопросы развития вверенных им организаций и подразделений, а также отдавать распоряжения, обязательные для выполнения другими членами организации (подразделений). Полномочия штабного персонала ограничиваются правом планировать, рекомендовать, советовать или помогать, но не приказывать другим членам организации выполнять их распоряжения. Если тому или иному работнику управленческого аппарата предоставляется право принимать решения и совершать действия, обычно выполняемые линейными менеджерами, он получает так называемые функциональные полномочия.

Увеличение количества элементов и уровней в ОСУ неизбежно приводит к многократному росту числа и сложности связей, возникающих в процессе принятия управленческих решений; следствием этого нередко является замедление процесса управления, что в современных условиях тождественно ухудшению качества функционирования менеджмента организации.

**Линейная структура**

Рассмотрим линейную организационную структуру. Для нее характерна вертикаль: высший руководитель — линейный руководитель (подразделения) — исполнители. Имеются только вертикальные связи. В простых организациях отдельные функциональные подразделения отсутствуют.



Простота

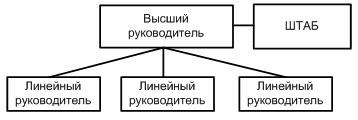
Высокие требования к квалификации руководителей и высокая загрузка руководителя.

Конкретность заданий и исполнителей.

Линейная структура применяется и эффективна на небольших предприятиях с несложной технологией и минимальной специализацией

**Линейно-штабная организационная структура**

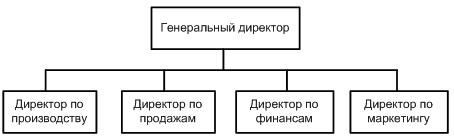
По мере роста предприятия, как правило, линейная структура преобразуется в линейно-штабную. Она аналогична предыдущей, но управление соредоточено в штабах. Появляется группа работников, которые непосредственно не дают распоряжений исполнителям, но выполняют консультационные работы и готовят управленческие решения.



**Функциональная организационная структура**

При дальнейшем усложнении производства возникает необходимость специализации работников, участков, отделов цехов и т. д., **формируется функциональная структура управления**. Распределение работ происходит по функциям.

При функциональной структуре происходит деление организации на элементы, каждый из которых имеет определенную функцию, задачи. Она характерна для организаций с небольшой номенклатурой, стабильностью внешних условий. Здесь имеет место вертикаль: руководитель — функциональные руководители (производство, маркетинг, финансы) — исполнители. Присутствуют вертикальные и межуровневые связи. Недостаток — функции руководителя размыты.



Углубление специализации, повышение качества управленческих решений;

Недостаточная гибкость;

Возможность управлять многоцелевой и многопрофильной деятельностью.

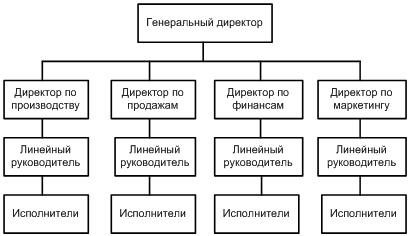
Плохая координация действий функциональных подразделений;

Низкая скорость принятия управленческих решений

Отсутствие ответственности функциональных руководителей за конечный результат работы предприятия

**Линейно-функциональная организационная структура**

При линейно-функциональной структуре управления основные связи — линейные, дополняющие — функциональные.



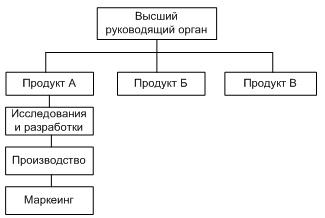
**Дивизиональная организационная структура**

В крупных фирмах для устранения недостатков функциональных структур управления используется так называемая дивизиональная структура управления. **Распределение обязанностей происходит не по функциям, а по выпускаемой продукции или по регионам**. В свою очередь в дивизиональных отделениях создаются свои подразделения по снабжению, производству, сбыту и т. д. При этом возникают предпосылки для разгрузки вышестоящих руководителей путем освобождения их от решения текущих задач. Децентрализованная система управления обеспечивает высокую эффективность в рамках отдельных подразделений.

Рост расходов на управленческий персонал

Сложность информационных связей.

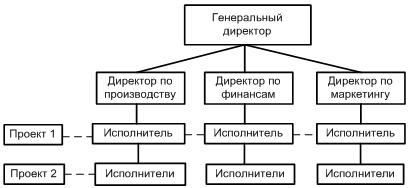
Дивизионная структура управления строится на основании выделения подразделений, или дивизионов. Данный вид применяется в настоящее время большинством организаций, особенно крупными корпорациями, так как нельзя втиснуть деятельность крупной компании в 3-4 основных отдела, как в функциональной структуре. Однако длинная цепь команд может привести к неуправляемости. Создается также в крупных корпорациях.



**Матричная организационная структура**

В связи с необходимостью ускорения темпов обновления продукции возникли программно-целевые структуры управления, получившие названия матричные. Суть матричных структур состоит в том, что в действующих структурах создаются временные рабочие группы, при этом руководителю группы в двойное подчинение передаются ресурсы и работники других подразделений.

При матричной структуре управления формируются проектные группы (временные), реализующие целевые проекты и программы. Эти группы оказываются в двойном подчинении, создаются временно. Этим достигается гибкость в распределении кадров, эффективная реализация проектов. Недостатки — сложность структуры, возникновение конфликтов. Примером могут служить авиакосмическое предприятие, телекоммуникационные компании, выполняющие крупные проекты для заказчиков.



Гибкость, ускорение внедрения инноваций, персональная ответственность руководителя проекта за результаты работы.

Наличие двойного подчинения, конфликты из-за двойного подчинения, сложность информационных связей.

**Содержание практической работы**

**Задание 1**.  Самостоятельно ознакомиться с теоретическим материалом и принципами построения ОСУ.

**Задание 2**. Используя набор основных структурных подразделений организации (в соответствии с вариантом) самостоятельно построить ОСУ.

**Задание 3.** Оформить отчет.

**Контрольные вопросы:**

1. Понятие «организации» и «организационной структуры»;

2. Классификация организаций;

3. Методы проектирования ОСУ;

4. Два типа ОСУ и их отличия.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 17-18**

**Тема:** Разработка стратегического и тактического плана предприятия.

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь разрабатывать стратегический и тактический план предприятия

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по разработке стратегического и тактического плана предприятия, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Основная цель стратегического планирования заключается в моделировании будущей успешной деятельности предприятия. Управление стратегического планирования рассматривается как процесс определения целей организации и их изменений, ресурсов, необходимых для их достижения, и политики, направленной на приобретение и использование этих ресурсов. Подчеркивая значимость стратегического планирования, можно отметить, что стратегическому планированию присущи степень неопределенности, временная ориентация процесса планирования определенный горизонт планирования. Степень неопределенности обусловлена как рыночными условиями, так и настоящим историческим моментом, для которого характерны нестабильность политики и экономики, несовершенство инфраструктуры рынка и законодательных актов, касающихся производственно- хозяйственной деятельности предприятия. Временная ориентация учитывает в процессе планирования его отношение к прошлому, настоящему и будущему. В зависимости от такой ориентации планирования выделяют 4 типа планирования:

– реактивное;

– инактивное;

– преактивное;

– интерактивное.

Многие экономисты проводят грань между долгосрочным стратегическим планированием. Это правильно, т.к. стратегическое планирование имеет целью выработку направлений движения (стратегий) предприятия, а понятие «долгосрочное» указывает лишь на горизонт планирования. С точки зрения горизонта планирования или периода времени, стратегическое планирование может быть:

– долгосрочное;

– среднесрочное;

– краткосрочное.

В стратегическом планировании деятельности предприятия используются самые разнообразные методы и модели. Различают следующие методы стратегического планирования:

– расчетно-аналитические;

– графоаналитические;

– экономико-математические;

– эвристические.

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Два предприятия (А и Б) выпускают одну и ту же продукцию, реализуют ее на одном и том же рынке и имеют одинаковую величину прибыли от продаж. При этом предприятие А не использует стратегическое планирование, а предприятие Б – использует. Какое из этих предприятий функционирует более эффективно? Почему? Какое из них более эффективно в долгосрочной перспективе?

**Задание 2.** Из приведенной ниже последовательности выбрать ту, которая характерна для процесса стратегического планирования.

а) формирование стратегических альтернатив – постановка цели – стратегический анализ – обоснование и выбор варианта развития – реализация выбранного варианта;

б) постановка цели – стратегический анализ – формирование стратегических альтернатив – обоснование и выбор варианта развития –1 1 реализация выбранного варианта;

в) стратегический анализ – постановка цели – формирование стратегических альтернатив – обоснование и выбор варианта развития – реализация выбранного варианта.

**Задание 3.** Из числа приведенных ниже управленческих решений выделите стратегические. При каких условиях все перечисленные решения будут стратегическими?

а) решение собственников предприятия о смене руководства;

б) решение руководства предприятия расширить ассортимент выпускаемой продукции;

в) решение руководства предприятия расширить номенклатуру выпускаемой продукции;

г) решение Правительства РФ досрочно погасить внешний долг;

д) решение Банка России снизить ставку рефинансирования на 1 п.п.

**Задание 4**. Затраты на разработку стратегического плана предприятия составили 200 тыс. руб. При этом в результате реализации плана предполагается получение чистой прибыли в размере 150 тыс. руб. Целесообразно ли реализовывать план с такими параметрами? Какой из принципов стратегического планирования нарушен?

**Контрольные вопросы:**

1. Какова история зарождения, проблематика, основная стратегического планирования? Как вы считаете, почему стратегическое планирование не нашло достаточного применения на предприятиях?

2. Какими обстоятельствами характеризуется стратегическое планирование и в чем преимущество его применения? Дать определение понятия «стратегическое планирование».

3. Что свойственно стратегическому планированию? Что обуславливает уровень рисков? Что учитывает временная ориентация? Охарактеризуйте реактивное и инактивное планирование, укажите их достоинства недостатки.

4. Охарактеризуйте преактивное и интерактивное планирование, отмечая плюсы и минусы.

5. Расскажите о стратегическом планировании с точки зрения горизонта планирования. Являются ли разработки долго-, средне-, краткосрочных стратегических планов обязательными?

6. Назовите методы и модели стратегического планирования. Что представляет собой один из методов стратегического анализа – метод разрыва и для каких целей он используется?

7. В чем суть одной из классических моделей стратегии – анализ динамики издержек и кривая опыта? Какой главный недостаток этой модели?

8. Какова концепция и цель модели жизненного цикла товара? Прокомментируйте стратегию предприятия на разных фазах ЖЦТ.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 19-20**

**Тема.** Изучение использования фьючерсного контракта для хеджирования товарных ценовых рисков

Выполнив данную практическую работу, Вы изучите использование фьючерсного контракта для хеджирования товарных ценовых рисков

**Цель работы.** Закрепить знания и умения по изучению использования фьючерсного контракта для хеджирования товарных ценовых рисков,

формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Хеджирование - страхование от риска изменения цен путем занятия на параллельном рынке противоположной позиции.

Хеджирование:

-дает возможность застраховать себя от возможных потерь к моменту ликвидации сделки на срок;

-обеспечивает повышение гибкости и эффективности коммерческих операций;

-обеспечивает снижение затрат на финансирование торговли реальными товарами;

-позволяет уменьшить риски сторон: потери от изменения цен на товар компенсируются выигрышем по фьючерсам.

Фьючерс или фьючерсный контракт — это соглашение, в соответствии с которым одна сторона приобретает обязательство продать (купить) в день исполнения, а другая сторона — купить (продать) стандартное количество базового актива по заранее определенной цене. Таким образом, хеджирование фьючерсами дает возможность инвестору зафиксировать текущую цену базисного актива для проведения сделки по этой цене в будущем.

Фьючерсный контракт является биржевым инструментом, а значит, фьючерсный рынок более ликвиден и свободен от кредитного риска. Контрагентом всех инвесторов на бирже торговли инвестор может заключить и короткую, и длинную сделку с клиринговой палатой. Маржа — это денежный задаток, который вносится инвестором в сделку. Проще говоря, маржа позволяет не оплачивать сделку полностью, а лишь на 1/10 или 1/20 часть, при этом инвестор несет все риски и доходность цельной сделки.

Фьючерсные контракты составляются на следующие активы: товары, сырье, валюту, ценные бумаги

**Содержание практической работы**

**Задание 1.** Имеется следующий прогноз относительно возможной доходности акций АО «Золото»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вероятность | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,1 |
| Доходность | 10% | 0% | 10% | 20% | 30% |

а) Определите ожидаемую доходность и риск данной акции.

б) Осуществите оценку риска того, что доходность по акции окажется ниже ожидаемой. Приведите соответствующие расчеты.

**Задание 2.** Дайте письменные ответы на вопросы:

1. Понятие ценового риска

2 Понятие количественного риска

3. Охарактеризуйте понятие базисного риска и раскройте, почему он является основой стратегии хеджирования?

**Контрольные вопросы**

1. Каковы критерии сторон на фьючерсном рынке?

2. Что понимается под ценовым риском?

3. Что такое количественный риск?

4. Почему нельзя хеджировать количественный риск с помощью фьючерсных контрактов?

5. Что такое базисный риск и почему он является основой стратегии хеджирования?

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 21-22**

**Тема:** Решение ситуационных задач на расчет оплаты труда работникам общественного питания.

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь решать ситуационные задачи на расчет оплаты труда работникам общественного питания.

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по решению ситуационных задач на расчет оплаты труда работникам общественного питания, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

**Оплата труда персонала.** Зарплата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников фирмы.

На большинстве предприятий действуют две основные формы оплаты труда – повременная и сдельная.

*Повременная форма*оплаты труда включает две системы:

**простую повременную:**

***З = T* *×* *t***,

где ***Т***– тарифная ставка (часовая или дневная); ***t***– количество отработанного времени (дней, часов)

**повременно-премиальную:**

***З = Т* *×* *t* × (1 + р ÷ *100)***,

где ***p***– размер премии, %, к тарифной ставке.

*Сдельная форма*оплаты труда имеет следующие системы:

**прямая сдельная:**

***З = Р × Вф***,

где ***Р***– расценка, часть заработной платы, приходящаяся на единицу продукции; ***Вф***– объем произведенной продукции.

**сдельно-премиальная:**

***З = Р × Вф + П***,

где ***П***– премия.

**сдельно-прогрессивная:** при этой системе оплаты труд рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по основным расценкам, а сверх нормы – по повышенным:

***З = Ро × Впл + (Вф – Впл) × Рп***,

где ***Ро***– основная расценка; ***Впл***– выпуск в пределах нормы; ***Рп***– повышенная расценка. ***Рп = Ро × к***, где ***к***– повышающий коэффициент.

**Расчет отпускных.**

Расчет отпускных осуществляется, исходя из среднего заработка работника за последние 12 месяцев. Для расчета среднедневного заработка, средний заработок сотрудника за месяц делится на 29,4 (среднее количество календарных дней в месяце). Таким образом, может быть рассчитан средний заработок работника за один календарный день, который в последствие умножается на количество календарных дней отпуска.

**Расчет пособия по временной нетрудоспособности.**

Для расчета пособий по временной нетрудоспособности необходимо учитывать страховой стаж. Пособие по временной нетрудоспособности выдается в размере:

* 100 % среднего заработка – работникам со страховым стажем 8 и более лет;
* 80 % среднего заработка – работникам со страховым стажем от 5 до 8 лет;
* 60 % среднего заработка – работникам со страховым менее 5 лет.

При болезни работнику нужно оплачивать не рабочие, а календарные дни. Пособие по временной нетрудоспособности исчисляется исходя из среднего заработка застрахованного лица, рассчитанного за два предыдущих календарных года. Дневное пособие работника рассчитывается следующим образом: сумма доходов за два предыдущих календарных года делится на 730 (количество календарных дней в двух годах).

**Примеры решения задач**

**Пример 1.** Рассчитайте заработную плату повара, оплачиваемого по простой повременной форме оплаты труда, если тарифная (часовая) ставка составляет 100 руб., повар отработал 36 часов.

*Решение:****З = T* *×* *t***

Зарплата повара составит: 100 руб. × 36 час. = 3600 руб.

**Пример 2.**Рассчитайте заработную плату кондитера за месяц, оплачиваемого по прямой сдельной форме оплаты труда, если при норме времени на изготовление изделия А (например, коржик молочный с посыпкой) – 20 минут по 4 разряду и при норме выработки на изделие Б (например, пирожное бисквитное нарезное), равной 12 шт./ч, им изготовлено 1000 изделий А и 600 изделий Б. Часовая тарифная ставка 4 разряда – 120 рублей.

*Решение:*

1. Определим сдельную расценку на изделие А: 120 руб. ***×***20 мин. ÷ 60 мин. = 40 руб./шт.
2. Определим сдельную расценку на изделие Б: 120 руб. ÷ 12 шт./ч = 10 руб./шт.
3. Определим заработок рабочего: 40 руб. ***×***1000 + 10 руб. ***×***600 = 46 тыс. руб.

**Содержание практической работы**

**Задача 1.**Рассчитайте заработную плату кондитера, оплачиваемого по простой повременно-премиальной форме оплаты труда, если тарифная (часовая) ставка составляет 120 руб., кондитер отработал 40 часов. Размер премии – 30 % к тарифной ставке.

**Задача 2.**Рассчитайте заработную плату бригады поваров за апрель месяц, оплачиваемую по сдельно-прогрессивной форме оплаты труда, если норма выпуска полуфабрикатов составляет 30 шт./ч. Объем произведенной продукции – 5000 шт. Повышающий коэффициент – 1,1. Часовая тарифная ставка повара – 100 рублей. Продолжительность рабочего дня – 7 ч. Количество рабочих дней в месяце – 20.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 23-24**

**Тема:** Решение ситуационных задач по соблюдению норм профессиональной этики

в различных производственных ситуациях

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь решать ситуационные задачи по соблюдению норм профессиональной этики в различных производственных ситуациях

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по решению ситуационных задач по соблюдению норм профессиональной этики в различных производственных ситуациях,формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Чтобы добиться успеха в бизнесе, для менеджеров важно владеть основами деловой этики. Управленческая практика выработала этические нормы, т. е. постулаты профессиональной этики, которые лежат в основе того, что можно определить как этический кодекс предпринимателя, менеджера. А именно, цивилизованный предприниматель, менеджер:

* убежден в полезности своего труда не только для себя, но и для других, для общества, для государства;
* исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать, стремятся реализовать себя вместе с предпринимателем;
* верит в бизнес, расценивает его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как к искусству;
* признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
* уважает себя как личность, а любую личность - как
* себя;
* уважает любую собственность, государственную власть, общественные движения, социальный порядок, законы;
* доверяет другим, уважает профессионализм и компетентность;
* ценит образование, науку и технику, информатику, культуру, уважает экологию;
* стремится к нововведениям;
* является гуманистом.

**Весьма поучительны принципы делового человека, сформулированные купеческой гильдией России в 1912 г.:**

• уважай власть;

• будь честен и правдив;

• уважай право частной собственности;

• люби и уважай человека;

• будь верен слову;

• живи по средствам;

• будь целеустремленным.

Испокон веков русские предприниматели славились тем, что соблюдали этику и крепко держали свое слово. Эти принципы поведения должны быть восстановлены.

В настоящее время в большинстве стран мира распространены корпоративные кодексы, т. е. стандарты, по которым действуют отдельные фирмы, и профессиональные кодексы, т. е. правила, регулирующие отношения внутри целой отрасли. В последние годы появились они и в России. Интересно, что раньше других своды этических правил появились в компаниях, занятых в сферах страхования и услуг.

Этический кодекс приносит компании реальную пользу, так как дает ясное представление о допустимых и недопустимых действиях при выполнении служебных обязанностей. Распространяясь на всех работников фирмы, кодекс облегчает поддержание дисциплины и законности.

В связи с этим следует заметить, что Указом Президента РФ от 12 августа 2002 г. № 885 утверждены "Общие принципы служебного поведения государственных служащих", представляющие, по существу, свод основных этических норм, которыми, на наш взгляд, целесообразно руководствоваться руководителям и специалистам любой сферы. Данным документом рекомендуется, в частности:

* соблюдать нормы служебной, профессиональной этики и правила делового поведения;
* проявлять корректность и внимательность в обращении с гражданами и представителями организаций;
* исключать действия, связанные с влиянием каких-либо личных, имущественных (финансовых) и иных интересов, препятствующих добросовестному исполнению должностных (служебных) обязанностей;
* проявлять терпимость и уважение к обычаям и традициям народов России, учитывать культурные и иные особенности различных этнических, социальных групп и конфессий, способствовать межнациональному и межконфессиональному согласию.

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Ответить письменно на теоретические вопросы по вариантам…

**Вариант№1**

1. Какие вопросы охватывает профессиональная этика? Каково место профессиональной этики в структуре этического знания?
2. Дайте определение понятию трудовая мораль.
3. Чем этикет отличается от этики?

**Вариант№2**

1. Какие проблемы охватывает этическое знание?
2. Дайте определение «профессиональная мораль».
3. Чем эстетика отличается от этики?

**Задание 2.** Профессиональные задачи:

**Задача № 1**

Во время делового общения Ваш подчиненный К-в в процессе обсуждения его проекта не принимает Ваших замечаний, «вышел из себя», разговаривает самоуверенно и грубо. Его поведение подрывает Ваш авторитет, ведь на совещании присутствуют все сотрудники вверенного Вам подразделения. Что Вы предпримете? Опишите свои действия.

**Задача № 2**

Молодой девушке (22 года), только что окончившей техникум, предстоит встреча с руководителем фирмы, в которой она хочет работать, по поводу ее трудоустройства. Девушка крайне заинтересована в получении этого места. Опишите детали ее имиджа и поведения в момент встречи если:

а) руководитель – мужчина 40 лет, самоуверенный, несколько жесткий в общении, известен своими «служебными романами» с подчиненными;

б) руководитель – женщина 30 лет, основавшая данную фирму несколько лет назад и добившаяся своего преуспевания в бизнесе самостоятельно.

**Задача № 3**

Руководитель в эго-состоянии «Критикующего Родителя» говорит подчиненному следующее:

– Вы опять все напутали, Вам ничего нельзя поручить, этот отчет следует переделать!

Представьте возможные варианты ответа подчиненного в различных эго-состояниях, а также опишите последствия каждого из ответов.

**Задача № 4**

Во время предстоящей деловой беседы Вам необходимо будет убедить руководителя принять и одобрить Ваш подход к решению проблемы. Перечислите, какие невербальные средства общения Вы будете использовать во время этой деловой беседы.

**Задача № 5**

На презентации фирмы, сотрудником которой Вы являетесь, Ваш руководитель поручил Вам «опекать и развлекать» лиц, от которых зависит дальнейшее развитие и преуспевание Вашей организации. Вы незнакомы с этими людьми. Как Вы начнете беседу и почему выберете именно такой вариант начала общения?

**Задача № 6**

Руководство предприятия поручило Вам возглавить команду, представляющую Вашу организацию на предстоящих переговорах с конкурентами. Вам предстоит выработать стратегию поведения и выбрать метод ведения переговоров. Конкуренты менее чем Вы заинтересованы в компромиссном решении. У них есть преимущества в позиции, кроме того, они не готовы идти на уступки. В то же время руководителем их команды является педантичный, самоуверенный человек, не склонный преувеличивать свои запросы. Опишите стратегию поведения своей команды и метод ведения переговоров, который Вы предпочтете. Почему Вы остановились именно на этом методе?

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 25-26**

**Тема:** Оформление классификационной схемы или таблицы возможных внешних и внутренних угроз безопасности фирмы.

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь составлять классификационные схемы возможных внешних и внутренних угроз безопасности фирмы

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по составлению классификационной схемы возможных внешних и внутренних угроз безопасности фирмы, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Внешние угрозыэкономической безопасности предприятия складываются за пределами предприятия. Они не связаны с его производственной деятельностью. Как правило, это такое изменение окружающей среды, которое способно нанести предприятию ущерб.

К внешним угрозамэкономической безопасности предприятия относят:

– макроэкономические кризисы;

– недобросовестная конкуренция;

– промышленно-экономический шпионаж и несанкционированный доступ конкурентов к секретной информации, составляющей коммерческую тайну;

– кардинальное изменение политической ситуации;

– изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности;

– противоправные действия криминальных структур;

– чрезвычайные ситуации природного и технического характера и т.д.

Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия связаны с хозяйственной деятельностью предприятия и его персонала. Они обусловлены процессами, возникающими в ходе производства и реализации продукции. Они способны оказать заметное влияние на результаты ведения хозяйственной деятельности.

К внутренним угрозамэкономической безопасности предприятия относят:

– производственные недостатки и нарушения технологии;

– нарушение режима сохранения конфиденциальной информации;

– подрыв делового имиджа и репутации в бизнес сообществе;

– конфликты с конкурентами и контролирующими правоохранительными органами;

– заметные упущения в тактическом и стратегическом планировании, связанные с выбором цели, неверной оценкой возможностей предприятия, ошибками при прогнозировании изменения внешней среды;

– криминальные действия собственного персонала: (от воровства до продажи конкурентам коммерческой информации и т.д.).

Любое предприятие занято специфической экономической и торговой деятельностью, поэтому понятия внешних и внутренних угроз экономической безопасности для каждого предприятия будут индивидуальны.

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Проработать виды внешних и внутренних угроз безопасности фирмы, сделать анализ по обеспечению сохранности фирмы на перспективу

**Задание 2**. Составить классификационную схему возможных внутренних и внешних угроз безопасности фирмы.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 27-28**

**Тема:** Изучение ответственности предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства, составление отзывов.

Выполнив данную практическую работу, Вы изучите ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства, научитесь составлять отзывы.

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по изучению ответственности предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства, составление отзывов, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Антимонопольное законодательство - совокупность нормативных актов (правовых норм), регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов, направленных на создание, развитие, поддержание конкурентной среды, предупреждение, пресечение антиконкурентной практики. В настоящее время антимонопольное законодательство и проводимая на его основе антимонопольная политика являются одним из важнейших средств государственного регулирования экономики и признается самостоятельной отраслью законодательства. Эта отрасль является комплексной: имея в основе нормы административного права, антимонопольное законодательство. включает также конституционные, гражданско-правовые, уголовно-правовые нормы.

Антимонопольное законодательство основывается на концепции достижения наивысшего благосостояния граждан в результате предоставления хозяйствующим субъектам возможности свободно обмениваться производимыми ими товарами и услугами на конкурентном рынке, который выступает универсальным регулятором общественного производства. Основные цели антимонопольное законодательства: защита и поощрение конкуренции, контроль над хозяйствующими субъектами, занимающими доминирующее положение на рынке, контроль за процессом концентрации производства и капитала, контроль над ценообразованием. содействие мелкому и среднему предпринимательству и защита его интересов, защита интересов потребителей.

Основная категория антимонопольного законодательства - доминирующее положение (монопольная сила) хозяйствующего субъекта на соответствующем (релевантном) товарном рынке. Антимонопольное законодательство не устанавливает запрет хозяйствующему субъекту завоевать это положение, однако и не допускает злоупотребления им. Оценка того, занимает ли хозяйствующий субъект доминирующее положение, основывается на определении релевантного товарного рынка, который характеризуется границами, объемом и субъективным составом. [*Релевантный рынок - это рынок, в пределах которого для данного предприятия складываются действительные отношения конкуренции и монополии. Р. р. характеризуется технологическими и географическими границами.*]

В РФ антимонопольное законодательство появилось только с началом перехода к рыночной экономике, когда конкуренция была признана благом для общества. Одним из первых в системе законодательных актов, опосредующих коренную экономическую реформу, проводимую РФ с начала 90-х гг., был Закон РФ № 948-1 "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках"[1]. Целями введения в действие Закона были: создание конкурентной среды в экономике, предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на товарных рынках. Названный Закон был принят за несколько месяцев до принятия Закон РСФСР от 03.07.1991 № 1531-1 "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР", тем самым установив правовые основы для действия приватизируемых и вновь образуемых предприятий в условиях конкурентной среды.

В настоящее время экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию, не допускается (ст. 34 Конституции РФ). Конституция РФ вместе с ФЗ № 135-ФЗ "О защите конкуренции"[2], издаваемыми в соответствии с ним ФЗ, указами Президента РФ, постановлениями и распоряжениями Правительства РФ и образует антимонопольное законодательство РФ в его современном виде. Основные особенности антимонопольного законодательства РФ состоят в том, что оно содержит нормы о пресечении недобросовестной конкуренции, а положения о запретах адресованы не только частным лицам, но и органам исполнительной власти, что позволяет выявлять противоречащие антимонопольному законодательству действия (бездействия) хозяйствующих субъектов или органов исполнительной власти, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции.

Со дня вступления ФЗ № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (далее Закон № 135-ФЗ) в силу утратило силу большинство норм Закона РСФСР "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности" и законов, вносящих в него изменения, ФЗ "О защите конкуренции на рынке финансовых услуг", а также отдельные положения ряда других федеральных законов.

**Краткая характеристика Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (в действующей редакции)**

Закон № 135-ФЗ "О защите конкуренции"направлен на совершенствование правового регулирования отношений, связанных с защитой конкуренции, в том числе с предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, устранением противодействия конкуренции со стороны органов власти и управления. Устанавливаются единые правовые основы защиты конкуренции на товарных и финансовых рынках.

Впервые действие закона № 135-ФЗ распространено на соглашения, заключенные за рубежом, при одновременном выполнении следующих условий: предметом соглашений выступают активы, находящиеся на территории РФ, либо акции российских АО и права в отношении российских коммерческих организаций; соглашение приводит (может привести) к ограничению конкуренции в РФ.

Закон № 135-ФЗ содержит развернутый понятийный аппарат, сформированный с учетом практики применения антимонопольного законодательства в России и за рубежом. Изменен подход к таким базовым понятиям, как товар, товарный рынок, координация деятельности хозяйствующих субъектов третьим лицом, ограничивающие конкуренцию согласованные действия, доминирующее положение хозяйствующего субъекта. С 65 до 50 процентов снижено значение рыночной доли хозяйствующего субъекта, которое является признаком его доминирующего положения. Ранее хозяйствующий субъект с долей рынка менее 35 процентов не являлся монополистом. Закон № 135-ФЗ предусматривает возможность признания доминирующего положения хозяйствующего субъекта и с меньшей долей рынка.

Введены критерии, на основании которых отдельные виды монополистической деятельности могут быть признаны правомерными. Таковы случаи, когда соответствующие действия хозяйствующих субъектов: имеют или могут иметь своим результатом содействие совершенствованию производства (реализации) товаров или стимулированию технического (экономического) прогресса, либо повышение конкурентоспособности товаров на мировом рынке; имеют своим результатом получение потребителями соразмерной части преимуществ (выгод), которые приобретаются соответствующими лицами от совершения ограничивающих конкуренцию действий; не налагают на третьих лиц или участников таких действий ограничений, не являющихся крайне необходимыми для достижения целей таких действий; не создают для отдельных лиц возможности не допустить или устранить конкуренцию на соответствующем товарном рынке.

Одной из существенных новелл закона № 135-ФЗ является определение понятия государственной помощи как особой разновидности антиконкурентных действий органов государственной власти и местного самоуправления, введение запрета на ее предоставление, а также определение отдельных исключений из такого запрета и процедуры предоставления государственной помощи в исключительных случаях.

Закреплен статус федерального антимонопольного органа и порядок осуществления государственного контроля за экономической концентрацией.

Разграничиваются виды действий и сделок, на осуществление которых требуется разрешение антимонопольного органа, и об осуществлении которых необходимо уведомить антимонопольный орган. Расширен перечень случаев, когда требуется предварительное согласие антимонопольного органа. Ранее необходимость такого согласия устанавливалась только для слияния и присоединения коммерческих организаций и определялась на базе только балансовой стоимости активов (30 миллионов МРОТ). Закон № 135-ФЗ вводит новые критерии, согласно которым для данных случаев необходимость получения предварительного согласия определяется исходя из балансовой стоимости активов (3 миллиарда рублей) или суммарной выручки (6 миллиардов рублей). Предварительное согласие антимонопольного органа при слиянии финансовых организаций необходимо, если суммарная стоимость их активов превышает величину, установленную Правительством РФ. Также требуется предварительное согласие на создание коммерческой организации, когда оплата ее уставного капитала осуществляется акциями (долями) хозяйственного общества, на увеличение уставного капитала финансовых организаций, приобретение акций (долей) хозяйствующих субъектов (финансовых организаций), если такое приобретение приводит к переходу к приобретателю прав на 25, 50 или 75 % акций (50 % и две трети долей) хозяйственного общества.

Изменен подход к определению случаев, когда хозяйствующие субъекты обязаны уведомлять антимонопольный орган. Законодатель отказался от антимонопольного контроля в отношении создания, слияния, присоединения некоммерческих организаций, а также изменения состава участников таких организаций. Одновременно пересмотрены критерии, по которым о создании, слиянии, присоединении коммерческих организаций должен уведомляться антимонопольный орган: суммарная стоимость активов должна превышать 200 миллионов рублей (вместо 2 миллионов МРОТ), также в качестве критерия используется сумма выручки (равная 200 миллионам рублей). Отдельно введено требование уведомлять антимонопольный орган при приобретении акций (долей), прав и имущества организации при соблюдении ряда условий.

Закон № 135-ФЗ содержит принципиально новый раздел, посвященный детальному регулированию процедуры рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства антимонопольным органом. Вводится порядок, в соответствии с которым устанавливается обязанность по требованию антимонопольного органа перечислять в бюджет доход от недопустимой монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции (в соответствии с ранее действовавшим порядком указанное перечисление осуществлялось на основании судебного решения).

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. В базе СПС "КонсультантПлюс" найдите и откройте Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (в действующей редакции). Используя текст Закона, ответьте на вопросы:

- Какие нормативные правовые акты о защите конкуренции действуют в Российской Федерации?

- Каковы предмет и цели настоящего Федерального закона № 135-ФЗ?

- Какова сфера применения настоящего Закона?

- Какие рыночные понятия (термины) трактуются в Законе?

- Что понимается в Законе под доминирующим положением на рынке?

- Какая цена (согласно Закона) является монопольно высокой и монопольно низкой?

- Какие запреты в действиях хозяйствующих субъектов установлены данным Законом?

- Кто контролирует соблюдение положений антимонопольного законодательства, каковы полномочия этих органов?

- Какова ответственность хозяйствующих субъектов и органов власти за нарушение антимонопольного законодательства? Оформите и сдайте работу.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 29-30**

**Тема:** Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по заданным финансово-экономическим показателям.

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь анализировать платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия по заданным финансово-экономическим показателям

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по анализу платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по заданным финансово-экономическим показателям,

формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.   
Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:  
а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;   
б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.   
Активы предприятия подразделяются на вне оборотные (постоянные) и оборотные (текущие). Для оценки платежеспособности анализируется ликвидность, мобильность текущих активов. Общая идея такой оценки заключается в сопоставлении текущих обязательств и активов, используемых для их погашения.   
С позиции мобильности текущие активы обычно разделяют на следующие три группы:  
I. Первая группа:   
• денежные средства;   
• краткосрочные финансовые вложения.   
II. Вторая группа:   
• показатели группы I;   
• дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев;   
• прочие оборотные активы.   
III. Третья группа:   
• показатели групп I и II;   
• дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются через 12 месяцев;   
• запасы.   
Исходя из описанной классификации текущих активов, рассчитывают коэффициенты ликвидности.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость, т.е. способность организации своевременно из собственных средств покрывать затраты, вложенные в основной и оборотный капитал, нематериальные активы, и расплачиваться по своим обязательствам. От финансовой устойчивости организации зависит характер ее взаимоотношений с деловыми партнерами — поставщиками, покупателями, коммерческими банками, потенциальными инвесторами, акционерами. Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющих предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников.

**Коэффициенты, характеризующие платежеспособность**

Коэффициент абсолютной ликвидности(Кал -0,2-0,5)

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл-1,5-2,0)

Показатель обеспеченности обязательств должника его

активами (Кооа>2)

Степень платежеспособности по текущим обязательствам(Кпто< 3 месяцев)

**Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость**

Коэффициент автономии (финансовой независимости) (Кфн0,5 - 0,7)

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными

средствами (Ксс> 0,1)

Доля просроченной кредиторской задолженности ( Кпкз -Не должнобыть )

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам

(Кдзд- Зависит от условий расчетов)

**Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника**

Рентабельность активов Ра >=среднеотраслевому

Норма чистой прибыли НЧП>= уровнюинфляции

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Определить величину собственного и заемного капитала организации,

если:

**уставный капитал**– 1000 тыс. руб.,

**резервный капитал** – 600 тыс. руб.,

**нераспределенная прибыль прошлых лет** – 150 тыс. руб.,

**непокрытый убыток отчетного года** – 340 тыс. руб.,

**краткосрочные кредиты и займы** – 580 тыс. руб.,

**кредиторская задолженность** – 940 тыс. руб.,

**резервы предстоящих расходов** – 80 тыс. руб.:

a) 1750 тыс. руб. и 1520 тыс. руб. соответственно;

b) 1410 тыс. руб. и 1600 тыс. руб. соответственно;

c) 1490 тыс. руб. и 1520 тыс. руб. соответственно.

**Задание 2.** Рассчитать коэффициент критической ликвидности, если остатки запасов составляют 250 тыс. руб., краткосрочной дебиторской задолженности – 385 тыс. руб., денежных средств – 105 тыс. руб., а краткосрочных обязательств – 470 тыс. руб.

a) 1,57;

b) 1,25;

c) 1,04.

**Задание 3.** По бухгалтерскому балансу определить коэффициент абсолютной

ликвидности:

a) денежные средства/раздел V баланса;

b) раздел II/(раздел IV + раздел V); 18

c) сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений/раздел V

баланса за минусом доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 31-32**

**Тема:** Решение задач по осуществлению расчета по кредитам**.**

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь решать задачи по осуществлению расчета по кредитам

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по решению задач по осущетствлению расчета по кредитам, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Ежемесячный платеж по кредиту состоит из платежа по основному долгу и начисленным процентам. Соотношение основного долга и процентов в платеже может быть разным.

Если заемщик допускает просрочку, к платежу могут добавиться штрафы и начисления за пропуск оплаты.

Есть два способа расчета ежемесячного платежа по кредиту — аннуитетный и дифференцированный.

При аннуитетном платеже задолженность погашается равными платежами на протяжении всего срока кредита. В первую очередь уплачиваются проценты: каждый месяц они считаются от оставшегося долга по кредиту. Оставшаяся после уплаты процентов часть фиксированного платежа направляется на погашение основного долга. Соответственно, в следующем месяце остаток долга становится чуть-чуть меньше, на него начисляется меньше процентов, а на погашение основного платежа идет чуть большая часть фиксированного платежа.

При этом чем дольше срок кредитования, тем меньше будет обязательный платеж, но тем больше в итоге переплата. При длительном сроке кредитования первое время большая часть из поступающего платежа будет идти именно на погашение процентов, а основной долг будет уменьшаться медленно.

Дифференцированные платежи уменьшаются со временем. Работает это так: основной долг каждый месяц уменьшается на одинаковую сумму, а проценты пересчитываются так же, как при аннуитетных платежах. В итоге со временем часть платежа на погашение основного долга не меняется, а часть, которая направляется на проценты, уменьшается, потому что долг становится меньше.

При этом именно банк решает, каким будет вид расчета платежа. Объясняют это правом заемщика досрочно погашать кредит. То есть если, например, банк предлагает только аннуитетный способ расчета платежа, а заемщик хотел дифференцированный, он может просто каждый месяц вносить большую сумму и досрочно погашать кредит.

Для расчета примерного размера платежа еще до оформления кредита достаточно знать сумму, процентную ставку и срок предоставления кредита. Важно учитывать, что фактически кредит может включать ряд других платежей, например, за страховую программу или информирование об операциях. Это будет указано в кредитном договоре.

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Определить размер разового погасительного платежа, если холодильная установка ценой 42 тыс. руб. продается в кредит торговому предприятию на год под 10% годовых. Погасительные платежи вносятся через каждые три месяца.

**Задание 2**. Составить план погашения задолженности, если кредит в сумме 10 тыс. $ выдан государственным банком на шесть месяцев российскому предприятию под 20% годовых (проценты простые). Погашение задолженности производится ежемесячными платежами.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 33-34**

**Тема:** Расчет налогов, взимаемых при осуществлении предпринимательской деятельности. Решение задач на расчет НДС**.**

Расчет налогов при упрощенной системе налогообложения. Решение задач на расчет налога на прибыль**.**

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь производить расчет налогов, взимаемых при осуществлении предпринимательской деятельности, решать задачи на расчет НДС**;** производить расчетналогов при упрощенной системе налогообложения, решать задачи на расчет налога на прибыль

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по расчету налогов, взимаемых при осуществлении предпринимательской деятельности, решению задач на расчет НДС**;** расчету налогов при упрощенной системе налогообложения, решению задач на расчет налога на прибыль, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

Налоги – это экономическая база содержания государственного аппарата, армии, непроизводственной сферы. Налоги являются главным инструментом перераспределения доходов и финансовых ресурсов. Такое перераспределение осуществляют государственные органы в целях обеспечения средствами тех лиц, предприятий, программ, секторов и сфер экономики, которые испытывают потребность в ресурсах, но не в состоянии обеспечить ее из собственных источников. Таким образом, с юридической точки зрения налоговые отношения представляют собой систему специфических обязательств, в которых одной стороной является государство, а с другой – субъект налогообложения (юридическое или физическое лицо). С экономической точки зрения налоги представляют собой инструмент фискальной политики и одновременно метод косвенного регулирования экономических процессов на макроуровне.

Совокупность взимаемых в государстве налогов и других платежей (сборов, пошлин) образует налоговую систему. Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства (например, Закон РФ «Об основах налоговой системы в РФ»), которые устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, т.е. определяют элементы налогов. Налоговая система включает также органы сбора налогов и надзора за их внесением в лице налоговой инспекции.

**Субъект налогообложения** - юридическое или физическое лицо, являющееся плательщиком налога.

**Носитель налога** – лицо, которое фактически уплачивает налог.

**Объект налогообложения** – доход (прибыль), имущество (материальные ресурсы), цена товара или услуги, добавленная стоимость, на которые начисляется налог.

**Налоговая ставка** (норма налогообложения) – это величина налога на единицу обложения (доход, имущество и т.п.). Различают предельную и среднюю налоговую ставку.

**Налоговая льгота** – представляет собой полное или частичное освобождение от налогов.

**Налог на добавленную стоимость (НДС)** является косвенным многоступенчатым налогом, федеральным. Поскольку величина НДС добавляется к цене товаров, источником уплаты налога служат покупатели. Объектом налогообложения являются следующие операции:

* реализация товаров (услуг) на территории РФ;
* выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;
* ввоз товара на таможенную территорию;
* передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг), для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль организации.

К операциям не подлежащим налогообложению, относится реализация услуг по сдаче в аренду служебных и жилых помещений иностранным гражданам и организациям, а также медицинских товаров отечественного и зарубежного производства по списку, утвержденному Правительством РФ. Также существуют льготы социального характера (детское питание, некоторые медицинские услуги, услуги по содержанию детей в дошкольных учреждениях, услуги в сферах образования, культуры и искусства и др.)

Налог платится ежемесячно по налоговой ставке: 0, 10, 18%

**Налог на прибыль** федеральный прямой налог. Объектом налогообложения является прибыль организаций. Налоговая ставка -24%. Налоговым периодом признается календарный год

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Определить налог на прибыль, если налоговая ставка 24% и планируемую прибыль от реализации продукции кафе на основе следующих данных:

- остатки нереализованной продукции на начало планируемого года, тыс.руб.

по оптовым ценам предприятия………………………………………580

по производственной себестоимости…………………………………466

- планируемый товарооборот, тыс.руб.

по оптовым ценам предприятия…………………………………..130000

по производственной себестоимости……………………………..102000

- остатки нереализованной продукции на конец планируемого года, тыс.руб.

по оптовым ценам предприятия………………………………………690

по производственной себестоимости…………………………………403

**Задание 2**. Определить сумму НДС, подлежащую перечеслению в бюджет, если:

выручка от реализации товаров (без учета НДС) оптовой торговой орга-

низации в сентябре 2006 г. составила: а) по товарам, облагаемым по ставке

18 %, – 180 000 руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10 %, – 175 000 руб.

Покупная стоимость товаров (без НДС): а) по товарам, облагаемым по ставке

18%, – 150 000 руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10 %, – 160 000 руб.

Услуги сторонних организаций, отнесенные на издержки обращения (в том

числе НДС) – 8000 руб.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 35-36**

**Тема:** Расчет рентабельности предпринимательской деятельности

Выполнив данную практическую работу, Вы научитесь производить расчет рентабельности предпринимательской деятельности

**Цель работы:** Закрепить знания и умения по расчету рентабельности предпринимательской деятельности, формировать профессиональные компетенции: ПК 6.1-6.5

\

**Рекомендуемые информационные источники**

1 Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС, 2016 – 304 с. ISBN 978-5-9282-1181-3

2. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И.

Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн,

А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал

РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с

3. М.Г. Лопуста «Предпринимательство» М. 2016 стр.50-55

А.О.Блинов «Экономика и организация малого предпринимательства.- М.:ФОН, стр. 170-175

4. Интернет-ресурсы

**Краткие теоретические сведения**

**Рентабельность** – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

**Рентабельность продаж** — коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период.   
**Рентабельность продаж = Чистая прибыль / Выручка**  
Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки. Различия в конкурентных стратегиях и продуктовых линейках вызывают значительное разнообразие значений рентабельности продаж в различных компаниях. Часто используется для оценки операционной эффективности компаний.

* *Рентабельность реализованной продукции* — отношение прибыли от реализации к объему реализации.

ROM = (прибыль от реализации продукции, работ, услуг/Реализация) \* 100 %

* *Рентабельность основных средств* — отношение (чистой) прибыли к величине основных средств.

ROFA = ЧП/Основные средства \* 100 %

* *Рентабельность продаж* (Marginonsales, Returnonsales) — отношение [операционной прибыли (прибыли от продаж)](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C)(EBIT) компании к ее выручке(Sales).

ROS = EBIT/SALES= [операционная прибыль](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C)/Выручка \* 100 %

* *Рентабельность персонала* — отношение (чистой) прибыли к среднесписочной численности персонала.

ROL = Чистая прибыль/Среднесписочная численность

* *Коэффициент базовой прибыльности активов* (Basicearningpower) — отношение прибыли до уплаты налогов и процентов к получению к суммарной величине активов.

BEP = EBIT/Активы \* 100 %

* *Рентабельность активов (ROA)* — отношение [чистой прибыли](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C) к среднему за период размеру суммарных активов.

ROA = Чистая прибыль/Активы \* 100 %

* *Рентабельность собственного капитала (ROE)* — отношение чистой прибыли к среднему за период размеру собственного капитала.

ROE = Чистая прибыль/Собственный капитал \* 100 %

**Содержание практической работы**

**Задание 1**. Определить планируемую прибыль от реализации продукции кафе на основе следующих данных:

- остатки нереализованной продукции на начало планируемого года, тыс.руб.

по оптовым ценам предприятия………………………………………380

по производственной себестоимости…………………………………266

- планируемый товарооборот, тыс.руб.

по оптовым ценам предприятия…………………………………..230000

по производственной себестоимости………………………………..162000

- остатки нереализованной продукции на конец планируемого года, тыс.руб.

по оптовым ценам предприятия………………………………………290

по производственной себестоимости…………………………………203

**Задание 2**. Рассчитать общую рентабельность предприятия, если на начало планируемого года основные производственные фонды составляли 12100 тыс.руб. С 1 июля вводятся основные производственные фонды на сумму 230 тыс.руб., а с 1декабря выбывают фонды на сумму 98 тыс.руб. Полная себестоимость реализуемой продукции по плану 128000 тыс.руб. Плановая стоимость реализуемой продукции в действующих оптовых ценах предприятия 166400 тыс.руб. Прибыль от услуг непромышленного характера 76 тыс. руб, по операциям с тарой 7 тыс.руб. Задолженность по кредиту Урса банку за покупку нового оборудования составляет 680 тыс. руб, годовой процент кредита 14% от взятой суммы. Плановый размер нормируемых оборотных средств составляет 700000 тыс.руб.

**Критерии оценки выполнения практического задания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Баллы | примечание |
| 1. Задание выполнено полностью, получен правильный ответ | 5 | Снижение баллов за нерациональное решение |
| 2. Задание выполнено в общем виде, допущены незначительные ошибки | 4 | Снижение баллов за нарушение алгоритма ответа |
| 3. Задание выполнено частично | 3 | Снижение баллов за отсутствие обоснования ответа |
| 4. Задание не выполнено или выполнено неправильно | 0 - 2 | Снижение баллов за отсутствие попыток решения |

**Критерии качественной оценки практического задания**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Процент результативности | Баллы | Отметка | Вербальный аналог |
| 90 – 100 | 14 – 15 | 5 | Отлично |
| 80 – 89 | 12 – 13 | 4 | Хорошо |
| 70 – 79 | 10,5 – 11 | 3 | Удовлетворительно |
| 0 - 66 | 0 - 10 | 2 | неудовлетворительно |