

+

ФГБОУ ВО «БРЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА КОММЕРЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

**Н. А. Поседько**

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Методические указания к практическим занятиям для студентов  
направления 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция

Брянская область  
2015

**УДК 330 (076)**  
**ББК 65.29**  
**П 61**

Посе́дько Н.А. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: Методические указания к практическим занятиям/ Н.А. Посе́дько. – Брянск: Издательство Брянского ГАУ, 2015. - 20 с.

Рецензент: доцент кафедры коммерции и экономического анализа, к.э.н.  
Бабьяк М.А.

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом экономического факультета Брянского государственного аграрного университета, протокол № 5 от 03 февраля 2015 г.

© Брянский ГАУ, 2015  
© Посе́дько Н.А., 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
2. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ .....	6
3.СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	8
Тема Правовая база предпринимательской деятельности. ....	8
Тема Порядок учреждения и государственной регистрации предприя- тий.....	9
Тема. Договорные отношения предпринимателя.....	9
Тема. Точка безубыточности предпринимательской деятельно- сти.....	10
Тема Оценка личных качеств.....	11
Тема Специальные налоговые режимы для субъектов малого предпри- нимательства.....	13
Тема. Оценка эффективности предпринимательской деятельности. ....	14
Тема Создание собственного дела .....	15
Тема Формы сотрудничества предпринимательских организаций ....	17
Рекомендуемая литература.....	18

## Введение

Практические занятия играют важную роль в учебном процессе. На них проводится проверка индивидуальных занятий, контроль в различных формах, по результатам выставляется оценка текущего контроля. Такие занятия позволяют осуществлять связь теории с практикой, обеспечивают развитие мыслительной активности обучающихся, их эффективную деятельность, направлены на формирование и развитие компетенций.

Для того, чтобы подготовиться к практическим занятиям, необходимо ознакомиться с темой. Выяснив проблему, следует обратиться к рекомендуемой литературе. При подготовке сначала необходимо изучить материал из учебника, затем воспользоваться дополнительной литературой и уделить внимания определенной стороне проблемы.

Подготовка к практическим занятиям - это необходимое условие. Готовясь к практическим занятиям, следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью. На практических занятиях оценивается степень углубления в суть проблемы, усвоение методик решения задач.

Использование кейсового метода позволяет решать следующие задачи:

- принимать верные решения в условиях неопределенности;
- разрабатывать алгоритм принятия решения;
- овладеть навыками исследования ситуации, отбросив второстепенные факторы;
- разрабатывать план действий, ориентированных на намеченный результат;
- применять полученные теоретические знания, в том числе при изучении других дисциплин для решения практических задач;
- учитывать точки зрения других специалистов на рассматриваемую проблему при принятии окончательного решения.

Практические занятия должны быть выполнены всеми студентами. Студенты, не выполнившие в полном объеме все эти работы, не допускаются к сдаче экзамена, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

Методические указания по практическим занятиям содержат сведения, необходимые студенту для организации учебного процесса по дисциплине «Предпринимательство», реализуемой для студентов направления 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция.

Целью дисциплины «Предпринимательство» является изучение теории и вопросов практики предпринимательской деятельности, приобретения умений использовать эти знания в рамках функционирования предпринимательских единиц.

Знание организационных, экономических, финансовых и других характеристик предпринимательских организаций, особенностей их функцио-

нирования имеет важное значение для качественной подготовки студентов.

Дисциплина «Предпринимательство» ориентирована на формирование у обучающегося следующих компетенций:

**ОК-6:** обладать способностью к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства, умением критически оценивать свои достоинства и недостатки, способностью намечать пути и выбирать способы развития своих достоинств и устранения недостатков.

**ПК-2:** обладать умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

**ПК-4:** Студент должен обладать способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

### **Знать:**

- теоретико-методологическое рассмотрение сущности и содержания категорий «предпринимательство», «малое предпринимательство»;
- методики оценки личностных качеств, значимость стремления к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;
- требования к личностным качествам предпринимателя, правила культуры и этики;
- нормативно-правовые документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность;
- порядок регистрации предпринимательской организации;
- определение бизнес-процессов, методы их оценки и прогнозирования.

### **Уметь:**

- оценивать личные качества для профессиональной деятельности, повышать свою квалификацию и мастерство;
- применять нормативно-правовые документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность;
- использовать правила определения бизнес-процессов;
- применять методы оценки бизнес-процессов и их прогнозирования.

### **Владеть:**

- навыками оценки личностных качеств для профессиональной деятельности, повышения своей квалификации мастерства;
- методами работы с нормативно-правовыми документами, регламентирующими предпринимательскую деятельность;
- методами определения и оценки бизнес-процессов и их прогнозирования.

## 1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Курс	Часов	Компетенции
1.1	Содержание предпринимательской деятельности /Лек/	4	2	ОК-6
1.2	Правовая база предпринимательской деятельности /Пр/	4	6	ПК-2
1.3	Развитие предпринимательской структуры. Российское предпринимательство на современном этапе /Ср/ /	4	8	ОК-6
1.4	Виды предпринимательства /Лек/	4	4	ОК-6
1.5	Порядок учреждения и государственной регистрации предприятий /Пр/	4	4	ПК-2
1.6	Объекты, субъекты и формы предпринимательской деятельности /Лек/	4	4	ПК-2
1.7	Договорные отношения предпринимателя/Пр/	4	4	ПК-2
1.8	Организационно-правовые формы предприятий /Ср/	4	6	ПК-2
1.9	Технология принятия предпринимательских решений /Лек/	4	4	ОК-6
1.10	Точка безубыточности предпринимательской деятельности /Пр/	4	4	ПК-4
1.11	Экономические методы принятия решений /Ср/	4	4	ПК-4
1.12	Предпринимательский риск /Лек/	4	4	ПК-4
1.13	Оценка личных качеств /Пр/	4	2	ОК-6
1.14	Планирование в предпринимательской организации/Ср	4	8	ОК-6
1.15	Малое предпринимательство /Лек/	4	4	ПК-2
1.16	Специальные налоговые режимы для субъектов малого предпринимательства /Пр/	4	4	ПК-2
1.17	Государственное регулирование предпринимательской деятельности /Ср/	4	8	ПК-2
1.18	Бизнес-планирование /Лек/	4	4	ПК-4
1.19	Эффективность предпринимательской деятельности /Пр/	4	4	ПК-4
1.20	Внутрифирменное предпринимательство/Ср/	4	4	ОК-6
1.21	Бизнес-процессы /Лек	4	4	ПК-4
1.22	Создание собственного дела /Пр/	4	2	ОК-6
1.23	Инновационный путь развития предпринимательства/Ср /	4	4	ОК-6
1.24	Социальная ответственность предпринимателя /Лек/	4	2	ОК-6
1.25	Формы сотрудничества предпринимательских организаций/Пр/	4	2	ОК-6
1.26	Культура предпринимателя /Ср/	4	6	ОК-6

Общий объем практических занятий в соответствии с тематическим планом занятий – 32 часа.

## 2. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Темы	Задания
1. Правовая база предпринимательской деятельности	1.Изучить правовую базу предпринимательства в России
2. Порядок учреждения и государственной регистрации предприятий	1.Заполнить анкету-заявление . 2.Ознакомиться с Уставом и Учредительным договором предприятия
3. Договорные отношения предпринимателя	1. Изучить виды основных договоров. 2. Изучить содержание договора купли-продажи.
4. Точка безубыточности предпринимательской деятельности	1. Найти точку безубыточности предпринимательской деятельности графическим способом 2. Найти точку безубыточности предпринимательской деятельности аналитическим способом
5. Оценка личных качеств	1. Выполнить тест на определение личных . качеств и способностей к предпринимательской деятельности
6. Специальные налоговые режимы для субъектов малого предпринимательства	1. Рассчитать сумму налога при УСН 2. Рассчитать сумму ЕНВД
7. Эффективность предпринимательской деятельности	1.Рассчитать показатели эффективности предпринимательской деятельности 2.Составить и решить ситуацию по оценке эффективности предпринимательской деятельности
8. Создание собственного дела	1.Изучить этапы создания собственного дела.
9. Формы сотрудничества предпринимательских организаций	1. Изучить формы сотрудничества предпринимательских организаций

Перечень практических занятий определен тематикой лекционного курса с учетом количества часов, отведенных учебным планом. Последовательность практических занятий определена логикой построения изучаемой дисциплины.

Первое практическое занятие отражает правовые вопросы предпринимательства. Студенты должны научиться видеть правовые аспекты предпринимательской деятельности. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ПК-2.

Второе практическое занятие включает изучение порядка учреждения и государственной регистрации предприятий. Студент должен освоить этапы регистрации предприятия. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ПК-2.

Третье практическое занятие помогает сформировать четкое представление о договорных отношениях предпринимателя. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ПК-2.

Четвертое практическое занятие позволяет выработать практические навыки при расчетах точки безубыточности предпринимательской деятельности. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ПК-4.

Пятое практическое занятие построено на основании изучения личных качеств и способностей к предпринимательской деятельности. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ПК-2.

Шестое практическое занятие посвящено изучению специальных налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства. У студента вырабатываются навыки расчета налогов. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ПК-2.

Седьмое практическое занятие позволяет закрепить знания теоретического курса по определению эффективности предпринимательской деятельности. У студента вырабатываются навыки расчета эффективности. На практических занятиях закрепляются знания по расчету показателей эффективности деятельности предприятия. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ПК-4.

Восьмое практическое занятие позволяет изучить этапы создания собственного дела. По результатам практического занятия у студентов вырабатывается компетенция ОК-6.

Девятое практическое занятие позволяет изучить формы сотрудничества в бизнесе, для более эффективной деятельности.

### **3.СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

#### **Тема Правовая база предпринимательской деятельности**

**Цель** практического занятия - научиться применять правовые нормы предпринимательской деятельности в зависимости от конкретной ситуации.

**Задачи** практического занятия.

- уметь определять уровни правовых норм;
- освоить технологию применения правовых норм.

Задание 1. Изучить правовую базу предпринимательства в России. Для этого ознакомиться с информацией, представленной ниже.

Правовой фундамент предпринимательства в России

1. Конституция РФ от 12.12.1993 г. гарантирует единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых



средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности, признание и защиту равным образом частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности.

2. Гражданский кодекс РФ (ч. I и ч. II.) - это своего рода «конституция» предпринимательства, так как в нем унифицировано правовое регулирование рыночных отношений, закреплены основные принципы гражданско-правового регулирования, обеспечены неприкосновенность и равенство защиты всех форм собственности, гарантировано развитие не противоречащих закону видов предпринимательской деятельности.

3. Федеральные законы Российской Федерации специального назначения: «Об акционерных обществах»; «О производственных кооперативах»; «Об обществах с ограниченной ответственностью» и др.

4. Федеральные законы Российской Федерации общего назначения: «О защите конкуренции»; «О развитии малого и среднего предпринимательства», другие федеральные законы, указы президента, постановления правительства, нормативные акты федеральных и местных органов власти.

Задание 2. Изучить особенности применения правовых норм разных уровней.

Задание 3. Рассмотреть нормативные акты регионального уровня.

### **Тема Порядок учреждения и государственной регистрации предприятий**

**Цель** практического занятия –определить необходимый перечень документов для государственной регистрации, изучить Устав и Учредительный договор.

**Задачи** практического занятия.

- уметь определять необходимые документы;
- научиться заполнять анкету.

Задание 1. Заполнить анкету-заявление .

Задание 2. Ознакомиться с Уставом и Учредительным договором предприятия

### **Тема Договорные отношения предпринимателя**

**Цель** практического занятия –научиться классифицировать договоры по различным признакам. Рассмотреть сущность договорных отношений в бизнесе, основных форм предпринимательских договоров их структуры и состава.

**Задачи** практического занятия.

- уметь определять вид договора;
- знать содержание договора купли-продажи.

Задание 1. Изучить классификацию договоров. Для этого ознакомиться с информацией, представленной ниже.

## Классификация договоров

1) по распределению прав и обязанностей у договаривающихся сторон:

- односторонние, в которых одна сторона имеет только права, другая - только обязанности, например, договор займа;
- двусторонние, в которых каждая из сторон имеет по отношению друг к другу как права, так и обязанности. К ним относят большинство гражданско-правовых договоров;
- многосторонние, в которых участвуют три или более сторон.

2) по необходимости для заключения договора передать имущество в натуре:

- реальные, в которых для заключения договора необходимо выполнение конкретных действий. Например, договор займа - с момента передачи денег.
- консенсуальные (права и обязанности у сторон возникают с момента его подписания);

3) по наличию встречного исполнения:

- возмездные (одна сторона должна получить плату за исполнение своих обязанностей, например, договор купли-продажи);
- безвозмездные (одна сторона предоставляет что-то другой стороне без получения от нее платы, например, договор дарения).

4) по форме совершения:

- договоры в устной форме;
- договоры в письменной форме (простой и нотариальной).

Задание 2. Изучить содержание договора купли-продажи.

### **Тема Точка безубыточности предпринимательской деятельности**

**Цель** практического занятия - развить у студентов навыки самостоятельной работы по расчету точки безубыточности.

**Задачи** практического занятия.

- знать сущность точки безубыточности;
- уметь применять технологию расчета точки безубыточности.

Задание 1. Изучить понятие точки безубыточности. Для этого ознакомиться с информацией, представленной ниже.

Точка безубыточности это минимальный объём производства и реализации товаров (работ, услуг), при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции организация начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли.

Экономический смысл точки безубыточности

- точка безубыточности является критическим объемом производства. При достижении точки безубыточности, прибыль, равно как и убытки организации равны нулю.

- точка безубыточности является важным значением при определении финансового положения предприятия. Превышение объемов производства и продаж над точкой безубыточности определяет финансовую устойчивость предприятия.

Модель безубыточности опирается на ряд исходных предположений:

-поведение затрат и выручки можно описать линейной функцией одной переменной – объема выпуска;

-переменные затраты и цены остаются неизменными в течение всего планового периода;

- структура продукции не изменяется в течение планируемого периода;

- поведение постоянных и переменных затрат может быть точно измерено;

-на конец анализируемого периода у предприятия не остается запасов готовой продукции (или они несущественны), т.е. объем продаж соответствует объему производства.

Задача представляет интерес как для крупных предпринимателей, так и для мелких, поскольку в ней производится обоснование производственной мощности организации: решение задачи позволяет установить, при каких объемах выпуска продукции ее реализация будет рентабельной, а при каких она не будет давать прибыли.

Для решения подобных задач используют графический и аналитический способы.

**Задание 2.** Найти точку безубыточности предпринимательской деятельности графическим и аналитическим способом. Исходные данные. Производственная мощность организации рассчитана на выпуск 1 тыс. изделий, которые продаются по цене 20 тыс. руб. Вся продукция — товарная, остатков готовой продукции на складах нет. Следовательно, объем производства равен объему продаж (выручке), то есть 20 млн. руб. Условно – постоянные затраты (амортизация, расходы по организации и управлению) составляют 4 млн руб., условно – переменные на единицу продукции -12 тыс. руб., а на весь запланированный выпуск (производственную мощность) – 12 млн руб. При этих условиях прибыль от продажи продукции составит 4 млн руб. (20млн-(4млн+ 1тысх 12 тыс.)

## **Тема Оценка личных качеств**

**Цель** практического занятия – комплексная проверка способностей к предпринимательской деятельности.

**Задачи** практического занятия.

-изучить способности к предпринимательской деятельности;

- уметь оценивать личные качества.

**Задание 1.** Всем ли дано быть предпринимателем? Многие исследования по изучению склонности людей к предпринимательству дают на ред-

кость стабильные результаты: наиболее приспособленным к предпринимательской деятельности оказывается 6-8% всего населения.

Означает ли это, что только люди из числа прирожденных предпринимателей могут достичь успехов в бизнесе, а другим это не дано? Или, наоборот, природные склонности в любом случае обеспечивают успех любого предприятия?

Нет, история сохранила множество примеров, говорящих о том, что способности -это хотя и очень важная, но не решающая составляющая делового успеха.

Воспользуемся тестом, основанным на одной из систем самопроверки деловых качеств.

Внимательно прочитайте формулировки приведенных характеристик и выберите соответствующую вашему характеру. Отметьте оценку в баллах (а-1, б-2, в-3, г-4).

### Тест

#### Характеристики

#### Оценка в баллах

##### 1. ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ

- а) нуждаюсь в подталкивании, отсутствует инициатива;
- б) выполняю только самое необходимое;
- в) избирателен при выполнении заданий;
- г) иду дальше заданного

##### 2. ОТНОШЕНИЕ К ДРУГИМ

- а) холоден, избегаю общения;
- б) нередко создаю конфликтные ситуации;
- в) в поведении ровен;
- г) стремлюсь к контактам

##### 3. СПОСОБНОСТЬ К ЛИДЕРСТВУ

- а) нужен наставник;
- б) могу работать самостоятельно;
- з) склонен командовать;
- г) внушаю доверие

##### 4. ОТНОШЕНИЕ К ДЕЛУ

- а) стараюсь избегать поручений;
- б) делаю все с крайней неохотой;
- в) выполняю порученное, но с оговорками;
- г) надежный исполнитель и партнер

##### 5. СПОСОБНОСТЬ К РИСКУ

- а) избегаю неопределенности;
- б) готов иногда "попытать счастья";
- в) люблю захватывающие ситуации;
- г) прирожденный игрок

##### 6. АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ТАЛАНТ

- а) неважный организатор;

- б) способен к решению отдельных вопросов;
- в) хороший администратор;
- г) железная последовательность в оценке и подборе партнеров;

#### 7. ДИНАМИЧНОСТЬ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ

- а) сплошные колебания и сомнения;
- б) скорый на руку, но нередко ошибаюсь;
- з) основательный и осмотрительный;
- г) быстрый и действующий безошибочно

#### 8. НАСТОЙЧИВОСТЬ

- а) крайняя вялость при движении к цели;
- б) способность добиваться своего, но без особого риска;
- в) инициативен;
- г) инициатива "бьет ключом "

Просуммировав баллы, получим цифру, характеризующую ваши предпринимательские способности:

32 балла - признайтесь, не слухавили ли вы;

28—31 балл - у вас задатки выдающегося бизнесмена,

24—27 баллов - у вас очень хорошие предпринимательские способности;

19—23 балла - у вас хорошие предпринимательские способности;

14—18 баллов – у вас средние предпринимательские способности;

Если вы набрали 12 и менее баллов, то вряд ли занятие бизнесом будет успешным.

### **Тема Специальные налоговые режимы для субъектов малого Предпринимательства**

**Цель** практического занятия-привить студентам навыки самостоятельного расчета налогов при использовании УСН и ЕНВД в малом бизнесе.

**Задачи** практического занятия.

- изучить особенности исчисления налогов;
- уметь применять технологию расчета.

**Задание 1.** Специальные налоговые режимы для субъектов малого предпринимательства предусматривают особый порядок исчисления и уплаты налогов, в том числе замену совокупности налогов одним налогом. Наряду с действующей системой налогообложения, предусмотренной законодательством РФ, применяется упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства (УСН).

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) для отдельных видов деятельности- это система налогообложения для предпринимателей и предприятий, которые осуществляют предпринимательскую деятельность в определенных сферах.

1.Рассчитать сумму единого налога при применении упрощенной системы налогообложения, если объект налогообложения – доходы, которые за

1 квартал составили 103 тыс. руб. Размер уплаты взносов на обязательное пенсионное страхование – 4 тыс. руб.

2.. Рассчитать сумму единого налога при применении упрощенной системы налогообложения, если объект налогообложения - доходы за минусом расходов. Доходы составили 62 тыс. руб., расходы 23 тыс. руб. Ставка минимального налога - 1%.

3. Рассчитать сумму налога при применении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход за 1 квартал на основе следующих данных:

Вид деятельности – розничная торговля.

Стационарная торговая сеть.

Базовая доходность -1800 руб.

Торговая площадь - 37 кв. м.

К 1 = 1,129

К 2 = 1,002

Размер уплаты взносов на обязательное пенсионное страхование -3 тыс. руб.

4. Рассчитать сумму налога при применении системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход за 1 квартал на основе следующих данных:

Вид деятельности – розничная торговля.

Нестационарная розничная сеть

Одно торговое место до 5 кв. м.

Базовая доходность – 9000 руб.

К1 = 1,201

К2 = 1,001

Размер уплаты взносов на обязательное пенсионное страхование - 1500 руб.

### **Тема Эффективность предпринимательской деятельности**

**Цель** практического занятия – привить студентам навыки самостоятельного расчета показателей предпринимательской деятельности, конечных экономических результатов, оценки эффективности работы.

**Задачи** практического занятия:

- научиться рассчитывать показатели оценки эффективности предпринимательской деятельности;
- изучить подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности;
- изучить принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.

**Задание 1.** Рассчитать показатели эффективности предпринимательской деятельности

1. Выручка от реализации продукции составила в прошедшем году 100 млн. руб. Переменные затраты при этом равнялись 80, а постоянные — 15 млн. руб. В текущем году ожидается увеличение объема выручки на 20 % (за счет увеличения выпуска продукции).

Как увеличится прогнозная прибыль предприятия?

2. Производство некоторого товара должно обеспечивать плановую рентабельность не ниже 60 %. Себестоимость единицы товара предполагается равной 75 руб.

Определите минимальный уровень цены за единицу данного товара, обеспечивающий необходимую рентабельность его производства

3. В прошедшем году фирма выпустила 1500 изделий. Прибыль составила 50 000 руб. Рентабельность продукции, выпускаемой фирмой, составила 20 % при постоянных издержках 25 000 руб.

Определите средние переменные издержки фирмы

4. Предприниматель получил прибыль 10 тыс. руб., рентабельность его продукции при этом равнялась 25 %. Определите объем выручки предпринимателя.

Задание 2. Опишите различия понятий «эффект» и «эффективность». Ответ представьте в табличной форме.

## **Тема Создание собственного дела**

**Цель** практического занятия — научиться определять варианты создания нового предприятия, этапы создания собственного дела, вид бизнеса.

**Задачи** практического занятия:

- знать этапы создания собственного дела;
- научиться определять вид бизнеса.

Задание 1. Изучить варианты создания нового предприятия.

Участие в соучреждении нового предприятия, выкуп партнерской доли, покупка предприятия. Стоимость предприятия. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности. Виды франчайзинга. Преимущества использования франчайзинга для малых предприятий. Практика применения франчайзинга российскими предприятиями.

Задание 2. Изучить этапы создания собственного дела.

Задание 3. Рассмотреть кейс 1. Ответить на вопросы.

### **Кейс 1. Малый бизнес. Проблема выбора вида бизнеса**

Как утверждает поговорка, "дорога в тысячу миль начинается с первого шага". Так должно начинаться и каждое предприятие. Первым шагом может быть ваше решение стать предпринимателем. Следующим шагом - выбор производства товара или услуг. Вначале предприниматель должен спросить

себя, каким бизнесом ему следует заниматься. Это может показаться абсурдным.

"Если уж есть что-то, в чем я уверен, - заявил один предприниматель, - так это каким бизнесом мне заниматься". Однако предприниматели часто только думают, что знают, какое дело выбрали, если они не провели тщательного анализа своего выбора. Чтобы показать, что следует принимать осознанные решения, давайте рассмотрим следующий пример.

Энтони ДиБиасио основал предприятие по продаже и сдаче в аренду лодок. Начало бизнеса было очень многообещающим и предприятие быстро росло. Для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов, Энтони организовал питание для участников морских прогулок и думал, что будет заниматься лодочным бизнесом. Небольшой участок земли под лодочной станцией скоро также перестал отвечать потребностям бизнеса. Тогда Энтони начал заниматься операциями с недвижимостью. Он покупал и продавал участки вдоль побережья. Ему приходилось организовывать ремонт лодок. Энтони покупал запчасти и вызывал механика для оказания технической помощи. Фактически ДиБиасио пытался быть всем для всех.

Возникает вопрос: Каким видом бизнеса занимался Энтони?

До того момента, пока он не попал в затруднительное положение ДиБиасио был твердо уверен, что занимается лодочным бизнесом. Однако первое же затруднительное положение заставило его понять, что то, чем он занят - не только лодочный бизнес.

Прежде чем думать о прибыли, ДиБиасио пришлось определиться, каким бизнесом он склонен заниматься, и сосредоточиться на нем. После тщательного изучения он понял, что его настоящим делом является торговый центр по продаже товаров для отдыха и развлечений. С этого момента начала поступать прибыль.

Существенно важным первым шагом для будущих предпринимателей является точное и краткое определение сути своего дела.

### **Вопросы к Кейсу:**

1. Какими видами бизнеса занимался Энтони ДиБиасио?
2. Почему их слишком большое число стало мешать ему получать прибыль?
3. Кто еще, кроме самого предпринимателя заинтересован в правильном определении вида бизнеса и почему?
4. Приведите собственные примеры, показывающие необходимость четкого определения вида бизнеса, которым занят предприниматель.

Задание 4. Деловая игра «Подготовка и защита бизнес-плана». Разработка бизнес-плана конкретного предприятия. Определение основных аспектов разделов бизнес-плана конкретного товара. Защита основных показателей бизнес-плана конкретного товара.



## **Тема Формы сотрудничества предпринимательских организаций**

**Цель** практического занятия –. развить у студентов навыки самостоятельной работы по определению форм сотрудничества.

**Задачи** практического занятия:

- знать формы сотрудничества;
- научиться выбирать форму сотрудничества.

**Задание 1.** Изучить формы сотрудничества предпринимательских организаций

Все разнообразие партнерских связей в предпринимательстве можно сгруппировать по основным сферам (направлениям предпринимательского сотрудничества):

- 1) сотрудничество в сфере производства;
- 2) сотрудничество в сфере товарообмена;
- 3) сотрудничество в сфере торговли;
- 4) сотрудничество в сфере финансовых отношений.

Дать определение формам сотрудничества. Привести примеры.

## Рекомендуемая литература

### Основная литература

- 1 Кузьмина Е. Е., Кузьмина Л.П. Организация предпринимательской деятельности.- Теория и практика. Учебное пособие для бакалавров. М.: Юрайт 2014 10
- 2 Арустамов Э. А. Организация предпринимательской деятельности.- М.: Дашков и К 2009 15

### Дополнительная литература

1. Грядов С. И. Теория предпринимательства М.: Колос С 2007. 3
2. Лапуста М. Г. Индивидуальный предприниматель. М.: ИНФРА – М 2006 3
3. В. И. Нечаев Практикум по организации предпринимательской деятельности М.: КолосС. 2008 5
4. Лапуста М. Г. Предпринимательство: учеб. для вузов М.: ИНФРА-М 2008 13
5. Лапуста М. Г., Старостин Ю. Л. Малое предпринимательство: учеб. для вузов М.: ИНФРА-М 2007 10
6. Калянов Г. Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. М.: Финансы и статистика 2007 6
7. Одинцов А. А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства. -М.: Академия 2006 3
8. Арустамов Э. А. Организация предпринимательской деятельности. Основы бизнеса.-Практикум.- М.: Дашков и К 2008 20

### Электронно-библиотечная система

#### Основная литература

- 1Самарина В.П. Основы предпринимательства [Электронный ресурс] [Электронный учебник]/ В.П. Самарина, Электрон. дан. и прогр.- М. : КноРус 2011

#### Дополнительная литература

- 1Брунова В. И. и др. Основы предпринимательства: [Электронный ресурс] учеб. пособие / В. И. Брунова [и др.]; под ред. В. И. Бруновой; СПбГАСУ. – СПб.– 106 с. Режим доступа: <http://window/edu.ru/resource/005/76005>— Загл. с экрана 2010

2 Асаул, А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства [Электронный ресурс] : / А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А. Гордеев [и др.]. — Электрон. дан. — СПб. : АНО Институт проблем экономического возрождения— 235 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=41078](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=41078) — Загл. с экрана.2008

3 Ричард Т. Де Джордж Этика бизнеса: мультимедийное издание, учеб. курс / Ричард Т. Де Джордж.- М.: РАВНОВЕСИЕ 2005

4 Хаирова С.М., Метелев И.С., Хаиров Б.Г Организация предпринимательской деятельности: [Электронный ресурс]. учебное пособие – Омск.: ООО «Омскбланкиздат» Режим доступа: : <http://window/edu.ru/resource/1984/79984>— Загл. с экрана 2012

5 Асаул, А.Н. [и др.] Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства [Электронный ресурс] : / А.Н. Асаул, Е.И. Рыбнов, О.А. Егорова [и др.]. — Электрон. дан. СПб. : АНО Институт проблем экономического возрождения Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=41056](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=41056) — Загл. с экрана2010

**Учебное издание**

**Поседько Нина Акимовна**

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Методические указания к практическим занятиям для студентов  
направления 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция

Редактор Павлютина И.П.

---

Подписано к печати 10.12. 2015 г .

Формат 60x 80. 1/16. Бумага печатная. Усл. п.л. 1,16.

Тираж 25 экз. Изд. №4887.

---

Издательство Брянского государственного аграрного университета  
243365. Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянский ГАУ