

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Поздеев Александр Всеволодович
Должность: И.о. директора
Дата подписания: 25.09.2026 12:20:37
Уникальный программный ключ:
14710207690ac5b09915a097f8302d3b605d33a7



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ (ФИЛИАЛ) ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
В Г. ВОЛГОДОНСКЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
(Институт технологий (филиал) ДГТУ в г. Волгодонске)**

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Поздеев Александр Всеволодович
Должность: Исполняющий обязанности директора
Дата подписания: 16.04.2026 15:09:42
Уникальный программный ключ:
8df15f7134014dd9d8eda5a432ad5af8

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ
по учебной дисциплине
ОП.12 Основы предпринимательской деятельности
образовательная программа среднего профессионального образования по специальности
38.02.03 Операционная деятельность в логистике**

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания по выполнению практических занятий по дисциплине ОП. 12 Основы предпринимательской деятельности предназначены для обучающихся по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Рабочей программой дисциплины предусмотрено выполнение студентами практических занятий.

Цель работ – углубление, расширение и закрепление знаний, полученных на теоретических занятиях по данной дисциплине.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- нормативно-правовую документацию;
- пути создания нового предприятия, методы управления им;
- структуру бизнес-плана;
- проблемы малого бизнеса и пути их преодоления;
- формы расчетов и технологии совершения расчетных операций.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- разрабатывать бизнес-план;
- составлять пакет документов для открытия своего дела;
- оформлять документы для открытия расчетного счета в банке;
- определять организационно-правовую форму предприятия;
- разрабатывать стратегию и тактику деятельности предприятия.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть методами анализа и оценки информации, отражающей состояние и тенденции развития различных рынков; механизмом разработки бизнес-плана вновь создаваемой фирмы; навыками выступления перед аудиторией с информационными сообщениями, докладами и презентациями по актуальным проблемам российского предпринимательства.

а также направлены на формирование следующих компетенций:

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

Практическое занятие

Взаимодействие организации с внешней средой

Цель: формирование умений определения факторов взаимодействия организации с внешней средой

Задание. На основе исходных данных определить факторы внешней и внутренней среды и занести их ниже представленную форму:

Факторы внутренней среды	Факторы внешней среды	
	Прямого воздействия	Косвенного воздействия

1. Организационная культура;
2. Потребители;
3. Уровень образования населения, обеспечение объектами культуры;
4. Объединенный показатель качества подготовки специалистов, поступающих в организацию;
5. Акционеры;
6. Демократические преобразования, количество политических фракций;
7. Структура организации;
8. Поставщики;
9. Темпы инфляции, дефицит бюджета, конкурентоспособность страны, уд. вес частной собственности, уровень развития финансовой системы страны;
10. Технология;
11. Удельный вес числа ученых в численности работающих страны;
12. Конкуренты;
13. Законодательство по налоговой системе и внешнеэкономической деятельности;
14. Физико-географические условия (климатические факторы, оценка основных природных ресурсов страны и ее место в мировом сообществе, извлечение из недр природных ресурсов интенсивность по отношению к общим запасам и степень извлечения);
15. Миграция населения;
16. Местные органы управления;
17. Демографическая обстановка;
18. Правительственные органы;
19. Союзы и общества;
20. Уровень компьютеризации страны;
21. Экологические факторы;
22. Продолжительность жизни населения;
23. Способ выполнения работы;
24. Количество забастовок с числом участников более 100 в стране;
25. Прогноз изменения уровня доходов населения;
26. Контакты с агентствами по оказанию маркетинговых услуг;
27. Количество горячих точек в мире;
28. Построение системы управления на предприятии;
29. Затраты в бюджете страны на поддержание экосистемы страны;
30. Удельный вес изобретений и патентов страны в фонде мирового сообщества;
31. Связи с кредитно-финансовыми учреждениями;
32. Показатель качества информации, поступающей на предприятие.

Задание 2

Переселение компаний

Профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер – автор серии работ о том, как компании преуспевают на мировой арене. Его выводы парадоксальны: в условиях глобального рынка значение страны увеличивается, а не уменьшается; строгие правительственные стандарты помогают, а не вредят компаниям.

Немецкая фирма «Сименс» (медицинское оборудование) испытывала трудности, конкурируя с американскими компаниями, и перевела свою главную базу в США. В области медицины огромным преимуществом США является структура спроса – множество независимых больниц и независимых врачей, самостоятельно принимающих решения. Поэтому там есть все условия для нововведений. Всегда есть возможность испытать новое лекарство, лабораторный анализ и инструмент. В других странах медицинские системы имеют более сложную и жесткую структуру, в большей степени национализированы: все врачи проходят одинаковую подготовку и могут применять в своей практике лишь одобренные процедуры. В такой атмосфере едва ли мыслимы нововведения. Поэтому иностранные врачи и предприниматели приезжают в Америку, чтоб открыть фирмы медицинского профиля.

Какую роль играют правительственные регламентации в конкурентоспособности компаний? Следует различать для вида таких регламентаций. Первый – регулирование стандартов качества продукции, ее безопасности и влияния на окружающую среду. Здесь строгие правила помогают делу, лишают компании самодовольства и принуждают к улучшениям. В идеале нужны такие стандарты, которые слегка опережали бы время. Если вы примете нормы, не отвечающие мировым стандартам, это повредит вашим компаниям. Но если ваши нормы будут несколько строже, чем в Германии и Японии, это поможет вашим компаниям стать мировыми лидерами в соответствующих отраслях.

Второй вид – регулирование конкуренции с помощью контроля цен или ограничения выхода на рынок. Такие меры ослабляют конкурентоспособность компаний, что подтверждается наблюдениями по всему миру.

Англичане сильны в таком бизнесе, как аукционная продажа произведений искусства, потому что они регулируют ее мало. По той же причине они лидируют в страховании. США преуспели в области здравоохранения, потому что регламентируют эту сферу меньше, чем другие страны. Аналогичное положение и с развитием банков в Швейцарии. Единственная сложность при отмене прямых регламентаций заключается в необходимости обеспечить адекватное соперничество. Нельзя снимать ограничений с компаний, не заручившись гарантией, что они не сольются и не образуют монополии. Потребитель всегда платит больше там, где нет конкуренции.

Задание 3

Кейс «Школа нейл-арта»

В начале 2000х годов Николай М. принял решение открыть студию нейл-арта в городе Ростове чтобы финансово поддержать своих дочерей, уехавших в этот город учиться. Николай уже имел представление об особенностях ведения бизнеса в этой сфере: ранее его жена руководила салоном красоты, а сам он осуществлял продажу оборудования для подобных салонов.

Компания начала работать только спустя два года. Дочь Николая, Вера М., зарегистрировалась в качестве индивидуального предпринимателя и при поддержке отца арендовала помещение размером в 40 квадратных метров. Салон располагался в спальном районе и первое время в нем работали всего два мастера. В его функции входило не только предоставление услуг, но и обучение мастеров, а также продажа профессиональных материалов. Однако проходимость была очень низкой, в среднем за неделю компанию посещали два клиента, а мастера регулярно увольнялись, не проработав и трех месяцев.

Вера была вынуждена реже посещать институт и начать самостоятельно выполнять функции одного из мастеров. Помимо этого, она привлекла свою младшую сестру, Катю М., в то время обучающуюся по специальности «декоративно-прикладное искусство» и имевшую навыки по созданию эскизов.

Год спустя сестры начали посещать тематические выставки, на которых познакомились с мастерами из другого города и получили от них приглашение по проведению мастер класса. Так началось активное развитие курсов маникюра и педикюра, количество учеников неуклонно росло: первый курс посещали всего трое учеников, а уже на третий было записано семеро. Ученики начали приезжать из других городов и регионов, занятия начали проводиться каждый день.

В 2007–2008 годах Екатериной было написано несколько книг и пособий по дизайну ногтей, выпущенных под брендом их школы. Ознакомившись с опубликованными книгами, мастера из других городов обратились в компанию с просьбой на получение разрешения по открытию школы дизайна ногтей в своих городах. Так компания начала обучать инструкторов, которые становились преподавателями в школах дизайна. Вскоре и за границей были открыты школы, обучающие по программе компании.

В 2011 году сестры запустили свою линию материалов для дизайна ногтей, что повысило число запросов на открытие школ под их брендом до 10–20 в год. Бренд стал официально зарегистрированным, и компания запустила собственную франшизу, заменявшую прежнюю схему ведения бизнеса, в которой обучением занимались единичные инструктора —представители компании.

Обороты компании превышали 4,5 миллиона рублей, из которых 2 приходилось на салон, около миллиона — на школы и 1,5 миллиона на продажу материалов различных брендов.

Сестры обнаружили, что качество услуг сильно отличалось в различных школах сети. Это было обусловлено использованием разных материалов в зависимости от предпочтений мастеров. Было принято решение организовать собственное производство, и первыми были выпущены гелевые краски в тубиках, затем материал, дающий эффект песка на ногтях.

После того как число мастеров в салоне достигло 18 человек, компания сменила арендуемое помещение на четырехэтажное здание, построенное за счет собственных средств. Компания не совершала инвестиций в рекламу, за исключением одного эксперимента, в рамках которого на местном канале был показан рекламный видеоролик. Результатом эксперимента стало появление небольшого числа клиентов (около пяти человек), которые, в свою очередь, порекомендовали услуги компании своим родственникам и знакомым.

Несмотря на бурное развитие, к 2014 году компания все еще не вышла на положительную прибыль. После обращения в консалтинговую компанию и проведения маркетингового исследования обнаружилось, что ключевой проблемой являются компании, копирующие новые продукты, выпускаемые сестрами, и продающие их дешевле. Более того, школы производили большое количество мастеров, которые после обучения работали под иными брендами и использовали материалы других компаний.

В 2015 году, руководствуясь полученной информацией компания приняла решение развивать дистрибуцию материалов через их продвижение в салонах красоты и меньше внимания уделять развитию школ и магазинов. В результате следования новой стратегии

удалось увеличить долю салонов, использующих материалы компании (в Ростове), с 13 до 60%, маржинальность — до 10–20%, а штат менеджеров по продажам был расширен с 3 до 12 человек.

На данный момент в компании работают 160 сотрудников, школы компании открыты в 54 регионах России и 17 странах мира. Общий оборот оценивается в 350 млн рублей в год, из которых на школы приходится около 150 млн, а на линейку средств для дизайна ногтей — 200 миллионов.

Кейс «Внешняя среда компании «ТОП Игрушка»

Московская компания «ТОПИгрушка» (созданная в организационно правовой форме общества с ограниченной ответственностью) основана в 2011 году и занимается производством детских научно-познавательных наборов для творчества и экспериментов.

По состоянию на январь 2017 года «ТОПИгрушка» выпускает 112 артикулов продукции (SKU — Stock Keeping Unit), объединенных в 9 тематических линеек. В каждую линейку продукции входит от 5 до 20 SKU.

Линейки продукции компании «ТОП-Игрушка

Таблица 3

№	Наименование линейки продукции	Кол-во SKU в линейке продукции	Возраст, для которого предназначена линейка продукции	Выпуск продукции за 2016 год (шт.)
1	Юный мыловар	5	от 5 лет	24 500
2	Юный парфюмер	12	от 8 лет	82 200
3	Волшебные кристаллы	11	от 5 лет	114 000
4	Юный химик	20	от 8 лет	212 000
5	Детская маникюрная студия	12	от 5 лет	62 350
6	День SPA	10	от 8 лет	34 700
7	Свечная мастерская	8	от 8 лет	13 450
8	Деревянный конструктор	15	от 3 лет	48 600
9	Керамический конструктор	19	от 3 лет	74 100
10	Юный физик	15	от 8 лет	-

Накопленная компанией статистика показывает, что основной объем продаж игрушек ежегодно приходится на сезон с сентября по март, поэтому компания приняла решение разработать и запустить в производство новую линейку продукции под общим названием «Юный физик» к концу августа 2017 года. В линейку должны будут войти не менее 15 SKU. Каждый набор состоит из реактивов, лабораторного оборудования и подробной инструкции для проведения опытов из различных разделов физики. Наборы будут интересны детям в возрасте от 5 до 14 лет и их родителям.

Компания «ТОП Игрушка» реализует свою продукцию через традиционные каналы дистрибуции:

- специализированные детские сетевые магазины («Детский мир», «Кораблик», «Дочки&Сыночки» и пр.);
- крупные гипермаркеты, в которых есть отдел игрушек («Ашан», «Магнит», «Гиперглобус» и пр.);
- оптовые компании в регионах России;
- частные розничные магазины;

- крупные интернет-магазины («Озон», «Юлмарт»).

С момента своего создания компания «ТОП Игрушка» ориентировалась на средний ценовой сегмент и выше. Кризисные явления в экономике и сокращение реальных доходов населения, наблюдаемые с 2014 года, вынудили компанию сфокусировать больше внимания на разработке небольших и недорогих научно-познавательных наборов. Для достижения цели создания наборов в ценовом сегменте ниже среднего было принято решение о сокращении содержательной составляющей игрушек, а также замене некоторых дорогих материалов на более доступные (например, пластик на картон, дерево на фанеру и т.д.). При этом без изменений оставалось высокое качество упаковки, потому что исследования компании показывали, что покупатели при выборе научно-познавательных наборов наиболее часто отдают предпочтение более красочным, не вникая в суть содержимого набора.

Оборот компании за 2016 год составил 138 млн руб. (с НДС). Производственная площадка ООО «ТОП Игрушка» расположена в Московской области. Весь процесс производства продукции делится на 2 больших блока: производство полуфабрикатов (разливка жидких реактивов по флаконам, рассыпка сухих смесей по баночкам, вакуумная формовка ложементов из полистирольной пленки и пр.) и сборка готовых наборов. Производство полуфабрикатов происходит на автоматических или полуавтоматических линиях, сборка готовой продукции — полностью ручная. Численность производственного персонала составляет от 25 до 48 человек в зависимости от сезона (и, как следствие, уровня продаж).

Из-за сложной экономической ситуации в стране компания «ТОП Игрушка» решила провести исследование внешней среды перед запуском проекта «Юный физик». Бизнесаналитик Семен Петров по заданию руководства подготовил список факторов воздействия внешней среды, способных оказать влияние как на деятельность компании в целом, так и на реализацию проекта «Юный физик» в частности. Список состоит из 11 пунктов:

1. Изменение курса рубля по отношению к доллару и евро из-за колебания цены на нефть.
2. Реализация планов правительства по увеличению ставки НДС.
3. Ужесточение политики в области сертификации научно-познавательных наборов, приведение требований ГОСТа ЕАЭС к требованиям ЕС.
4. Тенденция к увеличению возрастной группы населения от 5 до 14 лет в среднесрочной перспективе.
5. Массовое банкротство специализированных сетевых магазинов, наблюдающееся с 2014 года.
6. Уменьшение ассортимента комплектующих, используемых для производства наборов, связанное с сокращением числа поставщиков.
7. Активизация российских производителей аналогичной продукции, связанная с политикой импортозамещения.
8. Возможное изменение объема преподавания курса физики в средней школе в сторону сокращения.
9. Ожидаемый рост уровня безработицы в среднесрочной перспективе.
10. Рост популярности среди целевой аудитории видео блогов, в которых происходит тестирование продукции.
11. Возможное сокращение обязательств юридических лиц по выплатам в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования за своих работников.

Практическое занятие

Принятие эффективного управленческого решения

Цель: Получение умений, знаний и навыков в соответствии с формируемыми компетенциями

Задание

1. Процветание и будущее фирмы зависят, прежде всего, от внедрения
2. нововведений. Однако нередко приходится сталкиваться с сопротивлением изменениям, внедрению нового, передового. Какие действия вы предпримете, чтобы преодолеть такое противодействие инновациям? Какую программу инноваций вы предложите?
3. Какие вы примете решения, если:
 - а) продукция вашей фирмы не пользуется спросом у потребителей на обозначенном рынке;
 - б) цены на продукцию фирмы резко снизились;
 - в) поставщик отказался от поставок основного сырья для вашей продукции?(Решения принимать по каждому пункту).

Критерии оценки

оценка «5» ставится, если:

- свободно применяет полученные знания при выполнении практических заданий;
- выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий;
- в письменном отчете по работе правильно и аккуратно выполнены все записи;
- при ответах на контрольные вопросы правильно понимает их сущность, дает точное определение и истолкование основных понятий, использует специальную терминологию дисциплины, не затрудняется при ответах на видоизмененные вопросы, сопровождает ответ примерами.

оценка «4» ставится, если:

- выполнены требования к оценке «отлично», но допущены 2 – 3 недочета при выполнении практических заданий и студент может их исправить самостоятельно или при небольшой помощи преподавателя;
- в письменном отчете по работе делает незначительные ошибки;
- при ответах на контрольные вопросы не допускает серьезных ошибок, легко устраняет отдельные неточности, но затрудняется в применении знаний в новой ситуации, приведении примеров.

оценка «3» ставится, если:

- практическая работа выполнена не полностью, но объем выполненной части позволяет получить правильные результаты и выводы;
- в ходе выполнения работы студент продемонстрировал слабые практические навыки, были допущены ошибки;
- в письменном отчете по работе допущены ошибки;
- при ответах на контрольные вопросы правильно понимает их сущность, но в ответе имеются отдельные пробелы и при самостоятельном воспроизведении материала требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.

оценка «2» ставится, если:

- практическая работа выполнена не полностью и объем выполненной работы не позволяет сделать правильных выводов, у студента имеются лишь отдельные представления об изученном материале, большая часть материала не усвоена;
- в письменном отчете по работе допущены грубые ошибки, либо он вообще отсутствует;
- на контрольные вопросы студент не может дать ответов, так как не овладел основными знаниями и умениями в соответствии с требованиями программы.

Практическое занятие

Составление пакета документов для открытия своего дела

Цель: Получение умений, знаний и навыков в соответствии с формируемыми компетенциями

Вопросы для обсуждения:

1. Преимущества и недостатки основных способов создания собственного дела:

создание нового предприятия, аренда, франчайзинг и др.

2. Государственная регистрация предпринимательской деятельности.

3. Лицензирование деятельности предпринимателя.

4. Значение и структура бизнес-плана

Практическое занятие Анализ и прогнозирование прибыли.

Цель: Получение умений, знаний и навыков в соответствии с формируемыми компетенциями

Задание. Решить предложенные задачи и проанализировать полученные результаты.

В процессе анализа необходимо выявить и количественно оценить влияние отдельных факторов на изменение прибыли. На величину прибыли предприятий торговли и питания оказывают влияние как внутренние (зависящие от деятельности предприятия), так и внешние (независящие от деятельности предприятия) факторы. К первым относятся – объем оборота, его структура, размер доходов от реализации и факторы, его определяющие, размер издержек обращения и факторы, его определяющие, наличие дополнительных (прочих) доходов и расходов, величина и эффективность использования экономических ресурсов, собственного и заемного капитала и другие. Ко вторым – состояние экономики, темпы инфляции, конъюнктура рынка, стоимость услуг других отраслей экономики и другие.

На величину прибыли до налогообложения оказывают влияние величина вложенного капитала и рентабельность капитала.

Задача №1

Дана структура прибыли до налогообложения торгового предприятия за отчетный год, (тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Изменение удельного веса (+,)
		сумма	Удельный вес, %	сумма	удельный вес, %	
1	Прибыль от продаж	920,8		1145,4		
2	Операционная прибыль	89,7		6,53		
3	Внереализационная прибыль	61,2		23,7		
4	Прибыль до налогообложения					

Определить прибыль до налогообложения, структуру прибыли отчетного и предшествующего года, изменение удельного веса. Проанализировать сложившуюся ситуацию.

Задача №2

Проанализировать использование чистой прибыли предприятия торговли за отчетный год

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Динамика суммы, %	Отклонение уд. веса (+,)
		Сумма, тыс.руб	Уд.вес, %	Сумма, тыс.руб	Уд.вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Чистая прибыль	771,2		986,5			
2	Фонд накопления	447,3		631,4			
3	Фонд потребления	323,9		355,1			

Задача №3

Дана структура прибыли до налогообложения торгового предприятия за отчетный год, (тыс. руб.)

		Предшествующий год	Отчетный год	Изменение
--	--	--------------------	--------------	-----------

п/п		сумма	Удельный вес, %	сумма	удельный вес, %	удельного веса (+,)
1	Прибыль от продаж	1124,85		1198,6		
2	Операционная прибыль	112,3		226,53		
3	Внереализационная прибыль	642,6		121,72		
4	Прибыль до налогообложения	до				

Определить прибыль до налогообложения, структуру прибыли отчетного и предшествующего года, изменение удельного веса. Проанализировать сложившуюся ситуацию.

Задача №4

Проведите анализ прибыли предприятия питания за отчетный год и рассчитайте влияние факторов на изменение ее величины на основе данных таблицы

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Прибыль от продаж, тыс.руб.	820,0	1140,0
2	Весь оборот предприятия питания, тыс.руб.	22600,0	30450,0

Задача №5

Рассчитайте прибыль торгового предприятия на планируемый период. Прибыль предприятия в отчетном году составила 1090,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли – 37800 тыс. руб. Издержки обращения в отчетном году – 6400,0 тыс. руб., в том числе условно-переменные – 3920 тыс. руб., условно-постоянные 2480,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли на планируемый год определен в сумме 44500, тыс. руб.

Задача №6

Рассчитайте прибыль торгового предприятия на планируемый период. Прибыль предприятия в отчетном году составила 2340,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли – 45800 тыс. руб. Издержки обращения в отчетном году – 6600,0 тыс. руб., в том числе условно-переменные – 3920 тыс. руб., условно-постоянные 3280,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли на планируемый год определен в сумме 48500, тыс. руб.

Задача №7

Проведите анализ прибыли предприятия питания за отчетный год и рассчитайте влияние факторов на изменение ее величины на основе данных таблицы

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Прибыль от продаж, тыс.руб.	1230,0	1270,0
2	Весь оборот предприятия питания, тыс.руб.	31600,0	33450,0

Задача №8

Дана структура прибыли до налогообложения торгового предприятия за отчетный год (тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Изменение удельного веса (+,)
		сумма	Удельный вес, %	сумма	удельный вес, %	
1	Прибыль от продаж	8764,55		11198,0		
2	Операционная прибыль	2212,3		626,53		
3	Внереализационная прибыль	142,0		721,2		
4	Прибыль до налогообложения					

Определить прибыль до налогообложения, структуру прибыли отчетного и предшествующего года, изменение удельного веса. Проанализировать сложившуюся ситуацию.

Цель: Получение умений, знаний и навыков в соответствии с формируемыми компетенциями

Задание 1.

Составить схему «Структура кредитной системы, сущность, виды и формы кредита»

Задание 2.

Расчет основной суммы кредита и процентов по договору кредитования.

Дата платежа	Сумма платежа	В том числе			Остаток задолженности по кредиту	Сумма для досрочного погашения задолженности по кредиту гр.2 гр.4
		Проценты, 10 %	Погашение основной суммы кредита гр.2 гр.3	Комиссия и другие платежи		
1	2	3	4	5	6	7
1				0,00	6363	7693
2				0,00		
3				0,00		
4				0,00		
5				0,00		
6				0,00		
7				0,00		
8				0,00		
9				0,00		
10					0,00	770
Итого	7700	700	7000			

Условие: Дата покупки (цифры условные) 15.11.2019 г., сумма кредита 7000 руб., процентная ставка по договору 10 %, основная сумма кредита и процентов по договору 7700 руб.

Задание 3. Заполните таблицу.

Таблица Преимущества и недостатки различных форм кредитования

Формы кредитования	Преимущества	Недостатки
Банковский кредит		
Потребительский кредит		
Коммерческий кредит		

Задание 4. Вы менеджер футбольного клуба. Баланс вашей фирмы показывает по статье "Денежные средства на расчетном счете" сумму 250 000 руб. Один из ваших подчиненных подал идею арендовать на лето теннисный корт, взяв для этого в банке кредит на сумму 100 000 руб. Поддержите ли вы такое предложение? Ответ обоснуйте.

Задание 5. Вы возглавляете коммерческий банк. К Вам обращается мало известная молодая фирма по поводу предоставления кредита. Какие документы Вы попросите представить и какие меры предпримете для того, чтобы убедиться в надёжности этой фирмы и обеспечения возвратности кредита?

Шкала перевода баллов в отметки

Отметка	Число баллов, необходимое для получения отметки
«5» отлично	5349
«4» хорошо	4840
«3» удовлетворительно	3932
«2» неудовлетворительно	менее 31

Практическое занятие

Анализ и определение рисков в предпринимательской деятельности.

Цель: Получение умений, знаний и навыков в соответствии с формируемыми компетенциями

Задание 1.

Компания «Крокус» занимается производством оборудования для химической промышленности. Руководством компании было принято решение расширить ассортимент своей продукции, добавив его техникой с новой технологией. Разработать карту рисков для этого проекта.

Задание 2.

Рассмотрите следующую ситуацию: Разбейтесь на группы по два человека. Представьте следующую игровую ситуацию. Вы владеете фирмой, которая торгует бытовой химией. Неожиданно для Вас открывается новая фирма, которая также занимается продажей бытовой химии. Расположилась она в соседнем от вас здании. Новая фирма устанавливает цены на свой товар ниже Ваших. Вам, в данной ситуации, следует быстро и оперативно принять решение, чтобы не потерять ваших клиентов.

Задание.

Проанализируйте данную неблагоприятную управленческую ситуацию. Каковы будут ваши действия? Принимаемое Вами решение будет принято в условиях риска, определенности или неопределенности? Каковы эти условия риска (определенности, неопределенности). Примите управленческое решение по выходу из сложившейся ситуации.

Задание 3.

Деловая игра «Мой бизнес-план». Работа в командах «Как написать бизнес-план?»

Общая структура бизнес-плана должна придерживаться следующих основных разделов:

- 1 Резюме;
- 2 Описание фирмы;
- 3 Описание продукции (услуг);
- 4 Маркетинг и сбыт продукции (услуг).;
- 5 Производственный план;
- 6 Организационный план;
- 7 Финансовый план;
- 8 Направленность и эффективность проекта;
- 9 Риски и гарантии.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
Рекомендуемая литература				
Основная литература				
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Количество
Л1.1	Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко, М. Н. Татаринова	Лапина, Е. Н. Основы предпринимательской деятельности : учебник https://e.lanbook.com/book/310220	Лань, 2023	ЭБС
Дополнительная литература				
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Количество
Л2.1	Е. П. Сергеева	Сергеева, Е. П. Основы экономики и предпринимательской деятельности. Практикум : учебное пособие https://www.iprbookshop.ru/152383.html	Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2025	ЭБС
Л2.2	Е. П. Серпухова, О. Г. Сайманова	Серпухова, Е. П. Основы предпринимательства и бизнес- планирования : учебник для СПО https://www.iprbookshop.ru/116273.html	Профобразование, 2022	ЭБС
Л2.3	И. Б. Яцков, С. В. Афанасьева	Яцков, И. Б. Основы финансовой грамотности и предпринимательской деятельности : учебник для СПО https://e.lanbook.com/book/508077	Лань, 2025	ЭБС