

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра управления и отраслевой экономики

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические указания для проведения практических занятий и
подготовки реферата

Новосибирск, 2021

УКД 33:346.26 (07)
ББК 65.29, я7
О-753

Составитель: канд. экон. наук, доцент О.Г. Кабакова

Рецензент: канд. экон. наук, доцент О.В. Агафонова

Основы предпринимательской деятельности: методические указания для проведения практических занятий и подготовки реферата / НГАУ, Фак. экон. и упр., сост.: О.Г. Кабакова. – Новосибирск, 2021. - 35 с.

Методические указания подготовлены в соответствии с программой курса «Основы предпринимательской деятельности». Предназначены для студентов факультета экономики и управления, направления подготовки 09.03.03 Прикладная информатика всех форм обучения.

Методические указания утверждены и рекомендованы к изданию учебно-методическим советом факультета экономики и управления (протокол № 4 от «28» декабря 2021 г.)

©Новосибирский государственный аграрный
университет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

1. Методические рекомендации по изучению дисциплины	4
2. Практические задания.....	5
3. Тестовые задания.....	9
4. Творческие задания.....	14
5. Деловые игры.....	18
6. Вопросы для подготовки к семинарам.....	28
7. Вопросы для самоподготовки.....	29
8. Общие методические указания по написанию реферата.....	29
9. Темы рефератов.....	31
10. Список использованных источников.....	32
Приложение 1	34

1. Методические рекомендации по изучению дисциплины

Предпринимательство – это особый вид экономической активности, т.е. целесообразная деятельность, направленная на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновации предпринимательской идеи.

Целью методических указаний для проведения практических занятий и подготовке реферата является помощь студентам в освоении дисциплины и написании реферата.

Для успешного освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» студент должен:

- знать сущность, виды и формы предпринимательской деятельности, нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности, основы учреждения, регистрации, лицензирования предпринимательской деятельности; способы продвижения услуги на IT-рынок; знать потребности заказчика; способы исследования потребительских предпочтений на рынке информационных систем и коммуникационных технологий; методы и способы поиска информации о конкурентах, об аналогах продукции (услуг), алгоритм разработки бизнес-планов по продвижению продукта (услуги) и развитию бизнеса в сфере IT; способы ведения переговоров организации проектной деятельности; методы реализации профессиональных коммуникаций в рамках проектных групп.

- уметь выстраивать диалог с партнерами; грамотно презентовать проект заказчику и контрагентам; составлять учредительные документы, документы регистрации, открытия расчетного счета в банке, тендерную документацию и т.д., выбирать выгодные для предпринимателя налоговые режимы; организовать процесс исследования возможностей информационной системы клиентов; выявлять преимущества, недостатки модели бизнес-процессов в сфере IT; осуществлять взаимодействие с контрагентами, заказчиками, партнерами в рамках проектной деятельности; осуществлять анализ рыночной ситуации, спроса и предложения на рынке информационных услуг.

- владеть методологией оценки предпринимательской бизнес-идеи, навыками разработки проектов и организации профессиональных коммуникаций при реализации проекта; навыками проведения анализа рынка информационных технологий; навыками составления бизнес-плана по развитию собственного дела и его презентации в сфере информационных систем и коммуникационных технологий; навыками исследования рыночных предпочтений потребителей IT-услуги.

2. Практические задания

Кейс 1. Компания в сфере IT, зарегистрированная в форме ИП, получает годовой доход в размере 1 млн рублей. Годовая сумма фиксированных страховых взносов составляет 23 тыс. рублей + 1 % от превышения годового дохода в размере 300 тыс. рублей. Сравните сумму налога при патентной системе налогообложения и упрощенной системе с базой налогообложения «доходы». Стоимость патента для компании определите в соответствии с законом региона о патентной системе налогообложения.

Кейс 2. Компания, зарегистрированная в форме ООО, имеет опыт работы на рынке 3 года и узнаваемую в своем регионе торговую марку, включая логотип и слоган. При этом товарный знак не был зарегистрирован. Один из партнеров компании решил выйти из нее и организовать собственный бизнес в той же сфере деятельности. К чему приведет такое решение? Как изменилась бы ситуация, если бы товарный знак был зарегистрирован?

Кейс 3. На основании данных о тарифах одного из банков проанализируйте стоимость обслуживания расчетного счета. Какие платные и бесплатные услуги предлагает банк? Предположите, какими услугами будет пользоваться ваша организация, а какими нет.

Комментарий

Например, Сбербанк предлагает следующие основные условия обслуживания расчетного счета:

Наименование услуги	Стоимость услуги в рублях
Открытие счета	3000 руб.
Ведение счета	1700 руб. в месяц
Перечисление средств на счет в ПАО «Сбербанк»	11 руб. за платеж
Перечисление средств в другие банки	32 руб. за платеж
Перечисление средств в налоговые органы, бюджет	Бесплатно
Прием наличных на счет через устройство самообслуживания	0,3 % от суммы
Выдача наличных со счета на прочие выплаты и ИП	
— до 2 млн руб. в месяц включительно	1,4 % от суммы, минимум 250 руб.
— свыше 2 млн руб. до 5 млн руб. в месяц	4 % от суммы
— свыше 5 млн руб. в месяц	8 % от суммы

В приведенной таблице указаны только основные тарифы, общий список значительно больше, и интересно было бы проанализировать именно полный список тарифов. Из таблицы видно, что некоторые услуги оказываются бесплатно. Сделайте предположение, какими услугами вы будете пользоваться активно, а какими нет (например, будете ли вы вносить наличные средства).

Кейс 4. Вы решили, что вашему бизнесу требуется долгосрочное кредитование на приобретение оборудования (на срок 3 года, стоимость 10 млн). Вы рассматриваете приобретение оборудования в лизинг. Сравните предложения нескольких банков / лизинговых компаний и сделайте вывод о наиболее выгодном для вас предложении.

Комментарий

Сравните предложения по стоимости финансирования (ставка удорожания), размеру требуемого аванса и требованиям к бизнесу (срок деятельности, минимальные требования к выручке).

Например, банк предлагает следующие условия:

Авансовый платеж	От 10 % от стоимости приобретаемого оборудования
Удорожание, в год	От 6,12 %
Срок лизинга	До 84 месяцев
Требования к лизингополучателю	<p>Платеж по договору лизинга не должен превышать 20 % от среднемесячной выручки (по Ф.2)</p> <p>Компании на момент заключения договора лизинга должно быть не менее 12 месяцев с даты регистрации</p> <p>Компания должна иметь собственный положительный капитал (безубыточный баланс)</p> <p>В случае необходимости — наличие дополнительного обеспечения</p>

Найдите в открытых источниках аналогичные предложения по лизингу от других кредитных организаций и сделайте вывод о наиболее выгодном для вашего бизнеса предложении.

Кейс 5. Сумма дохода общества с ограниченной ответственностью за 9 месяцев 2016 года составила 55 млн рублей. Сможет ли компания перейти на упрощенную систему в 2017 году? Какие ограничения помимо суммы годового оборота могут помешать компании перейти на упрощенный режим?

Кейс 6. Однокурсники решили организовать бизнес в сфере информационных технологий. С целью снижения трудовых и финансовых затрат на регистрацию бизнеса и ведение бухгалтерского учета было решено зарегистрировать одного из друзей в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Какие потенциальные риски влечет за собой такое решение?

Кейс 7. IT компания в месяц получает доход 2 млн рублей, а расходы составляют 1 500 000 рублей, включая расходы на оплату труда в размере 300 000 рублей. Какой режим налогообложения целесообразно выбрать компании?

Кейс 8. Александр имеет опыт оказания услуг по IT поддержке как физическое лицо. Он решил развиваться в этом бизнесе, официально работая с несколькими компаниями-заказчиками. Он не хочет состоять в трудовых отношениях и подчиняться трудовому распорядку. За некоторую работу заказчики готовы платить определенную сумму, включая все налоги и взносы. Почему Александру выгоднее открыть бизнес? Какую форму организации Александр выберет для регистрации своего бизнеса?

Кейс 9. Друзья, одному из которых родственники готовы дать в долг 1,5 млн на открытие бизнеса, а другой отлично умеет вести тренинги по продажам в интернете и продвижению сайтов, решили создать собственный бизнес. В команду они хотят для начала привлечь менеджера по продажам, дизайнера, верстальщика, а в дальнейшем расширять свой бизнес. Какую организационно-правовую форму они выберут?

Кейс 10. Общество с ограниченной ответственностью работает в сфере сопровождения программного обеспечения. Основные расходы — на заработную плату сотрудникам, другие расходы (аренда, лицензии на ПО) незначительны. В компании работают 4 сотрудника, которые и реализуют основ-

ные проекты и главный бухгалтер по договору услуг как индивидуальный предприниматель. Какой режим налогообложения выгоднее выбрать, если объем годовой выручки позволяет перейти на упрощенный режим налогообложения?

Кейс 11. ООО работает в сфере информационных технологий, постоянные заказчики – крупные компании. Заказчики в свою очередь работают по основной системе налогообложения, являясь плательщиками НДС. Какие режимы налогообложения стоит рассмотреть?

Кейс 12. ИП оказывает услуги по сопровождению программных продуктов. Стоимость годового патента составляет 80 тыс. руб. Фиксированные платежи в пенсионный фонд составляют 23 тыс. руб. + 1% от превышения годового дохода в размере 300 тыс. руб. В каком случае ИП выгодно приобрести патент, а в каком использовать УСН 6%?

Кейс 13. Иванов Иван Иванович в 2013 г. решил заняться предпринимательской деятельностью и зарегистрировался в качестве ИП. В 2017 году его бизнес «прогорел». Поскольку у Иванова И.И. никакого имущества не было, а на банковских счетах было пусто, кредиторы обратили взыскание на автомобиль, земельный участок с домом, принадлежащий супруге Иванова И.И.- Ивановой Марии Ивановне. Взыскание на указанное имущество кредиторы мотивировали тем, что данное имущество является совместно нажитым и половина имущества фактически принадлежит Иванову И.И., вне зависимости от того, на кого из супругов право собственности зарегистрировано. Супруга Иванова И.И. (Иванова М.И.) представила кредиторам нотариально заверенный брачный договор от 2013 г., где был установлен режим раздельной собственности и указанное имущество было определено в ее собственность, а банковские депозиты-в собственность супруга.

Вопрос: имеют ли право кредиторы Иванова И.И. претендовать на половину имущества Ивановой М.И.?

3. Тестовые задания

1. Предприниматель – это:

- а) собственник, идущий на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли;
- б) человек, который осуществил успешную коммерциализацию инновации;
- в) человек, осуществляющий долгосрочные вложения капитала в какое-либо дело с целью получения прибыли.

2. Субъектом предпринимательской деятельности является:

- а) физическое лицо;
- б) фирма;
- в) государство;
- г) производственная деятельность;
- д) коммерческая деятельность;
- е) операции с ценными бумагами.

3. При каких видах предпринимательской деятельности не возможно использование ПСН:

- а) производство легкомоторных аэропланов;
- б) ремонт жилья и других построек;
- в) услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства.

4. Коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических или юридических лиц, которые несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества независимо от вклада в уставной капитал, называется:

- а) общество с дополнительной ответственностью;
- б) товарищество на вере;
- в) полное товарищество;
- г) общество с ограниченной ответственностью.

5. Объектом предпринимательства является:

- а) физическое лицо;
- б) фирма;
- в) государство;
- г) производственная деятельность;
- д) коммерческая деятельность;
- е) операции с ценными бумагами.

6. Предпринимательство – это:

а) форма организации компании, фирмы, которая создается на основе договора между партнерами, в котором оговариваются их права, обязанности, ответственность;

б) инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность;

в) процесс создания чего-либо с целью реализации.

7. Какие виды предпринимательства существуют в российской практике?

- а) производственное предпринимательство;
- б) коммерческо-торговое предпринимательство;
- в) финансово-кредитное;
- г) рыночное предпринимательство.

8. Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, налогоплательщиками НДС:

- а) признаются;
- б) не признаются;
- в) не признаются, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

9. Какие Федеральные законы устанавливают государственные требования к организации и осуществлению предпринимательской деятельности?

- а) ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
- б) ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- в) ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»;
- г) ФЗ «О коммерческой тайне».

10. Сколько видов предпринимательской деятельности, в отношении которых возможно применение патентной системы налогообложения:

- а) 63;
- б) 80;
- в) 70.

11. Бизнес-план индивидуального предпринимателя в сфере IT – это:

- а) документ, в котором дается описание основных разделов развития предприятия на конкурентном рынке с учетом собственных и заемных финансовых источников, материальных и кадровых возможностей и предполагаемых рисков, возникающих в процессе реализации предпринимательских IT-проектов;
- б) документ для внутреннего использования, с целью определить направления развития предприятия на ближайшую перспективу;
- в) документ для внешнего использования, в котором представлен комплексный план развития предприятия на определенный период.

12. Прибыль для предпринимателя:

- а) оценка успеха и психологический стимул предпринимательства;
- б) показатель эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей;
- в) всё перечисленное.

13. Нововведение в информационно-коммуникационной сфере в предпринимательстве – это:

- а) инновация;
- б) реструктуризация;

в) дифференциация.

14. Культура предпринимательства – это:

а) совокупность принципов и норм поведения людей по отношению друг к другу и к обществу;

б) духовная жизнь людей в предпринимательской среде, в организации, их нравственное состояние, ощущение, мышление и действия;

в) свод правил поведения в организации между руководителем и подчиненными.

15. Коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических или юридических лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов, представляет собой:

а) общество с дополнительной ответственностью;

б) товарищество на вере;

в) полное товарищество;

г) общество с ограниченной ответственностью.

16. Правовой фундамент предпринимательской деятельности составляют:

а) Конституция РФ;

б) Федеральные законы;

в) Гражданский кодекс РФ;

г) Налоговый кодекс РФ;

д) Нормативно-правовые акты субъектов РФ;

е) Свидетельство о регистрации;

ж) Договор поставки.

17. Устав организации ИТ сферы:

а) договор о совместной деятельности, целью которой является учреждение организации ИТ сферы;

б) свод правил, регулирующих деятельность организации ИТ сферы;

в) свод правил внутреннего распорядка.

18. Документы, требуемые для государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя:

- а) заявление;
- б) копия российского паспорта;
- в) договор банковского счета;
- г) квитанция об уплате госпошлины.

19. Какие документы требуются от предпринимателя при открытии расчетного счета в банке:

- а) заявление;
- б) договор банковского счета;
- в) свидетельство о государственной регистрации;
- г) договор купли-продажи.

20. УСН не освобождает индивидуального предпринимателя, занимающегося IT-бизнесом от уплаты:

- а) НДС;
- б) НДФЛ;
- в) Налога на прибыль.

21. Какие Федеральные законы устанавливают государственные требования к организации и осуществлению предпринимательской деятельности?

- а) ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
- б) ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- в) ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»;
- г) ФЗ «О коммерческой тайне».

22. Риск в предпринимательской деятельности – это:

- а) прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг.

б) система отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных негативных событий.

в) вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие не осуществится, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений.

23. Учредительный договор компании в сфере ИТ:

а) определяет размер суммы вкладов, который необходимо внести учредителям;

б) предусматривает порядок выхода учредителей из организации сферы ИТ;

в) регламентирует совместную деятельность по созданию организации ИТ сферы.

24. Назовите методы управления предпринимательскими рисками:

а) устранение, предотвращение риска;

б) хеджирование риска;

в) уменьшение неблагоприятного влияния риска;

г) овладение риском.

25. Индивидуальные предприниматели, занимающиеся ИТ-бизнесом, применяющие упрощенную систему налогообложения, налогоплательщиками НДС:

а) признаются;

б) не признаются;

в) не признаются.

4. Творческие задания

Задание 1. Напишите идею создания бизнеса (ознакомьтесь предварительно с перечнем потенциальных идей для малого бизнеса). Проанализируйте идею для бизнеса на основе следующих параметров: спрос, доступ-

ность рынка, конкуренция, уровень цен, постоянство спроса (прогноз), потенциальные потребители.

При оценке предпринимательской идеи ответьте на вопросы:

1. Почему ваша продукция может привлечь ваших потребителей?
2. Кто конкретно является вашим потребителем?
3. Где вы будете искать ваших поставщиков?
4. Как ваши потребители узнают о вашей продукции?

Задание 2. Составьте бренд-платформу своего товара (услуги). Попробуйте разработать товарный знак продукции своей компании.

Задание 3. Необходимо составить устав и учредительный договор какого-либо предприятия, по выбору, с помощью Инструкционной карты, пользуясь образцами устава и учредительного договора.

Задание 4. Изобразите порядок создания и регистрации нового предприятия в Новосибирской области в виде блок-схемы.

Задание 3. Составьте бизнес-план предпринимателя.

1. Составьте резюме своей фирмы по следующему плану. Название фирмы. Продукт (услуга), который Вы предлагаете. Фамилии людей, привлеченных к делу. Краткое описание начала деятельности. Главные задачи (цели) бизнеса. Персональные задачи людей.

2. Опишите продукт (услугу), а также условия его производства (предоставления), ответив на вопросы. Какой продукт Вы производите? Если производите разные продукты или разновидности одного, опишите. Предназначение продукта. Чем отличается Ваш продукт от аналогичных товаров других производителей? Вы сами будете производить весь продукт или будете заказывать другим производителям изготовление части или всего продукта? Если Вы сделаете заказы, то у кого? Как это будет выглядеть? Какие приготовления для этого нужны? Опишите процесс производства. Какое сырье будете использовать? Где Вы будете брать это сырье? Какие исследования рынка снабжения Вы уже провели? Какое оснащение нужно для производства? Сколько стоит это оснащение? Где Вы найдете деньги? Где Вы его купи-

те? Какие помещения нужны для производства? Каких навыков и специальностей требует производство? Сколько людей нужно привлечь к производству? Что каждый будет делать? Как Вы будете осуществлять контроль над качеством услуги?

3. Составить план маркетинга, ответьте на следующие вопросы. Какое исследование рынка Вы уже провели? Каковы результаты этого исследования? Как Вы будете углублять знание рынка Вашего продукта (услуги)? Какое исследование рынка Вы проведете? Вы продаете свой товар непосредственно потребителям или используете посредников? Какие группы людей покупают Ваш продукт или услугу? Укажите возраст, пол, интересы, социальный статус и т.д. Распределите их по географическим признакам. Ваши клиенты принадлежат к одной или нескольким группам? Какую группу Вы будете использовать для содействия сбыту? Какой имидж своей фирмы Вы хотели бы создать среди Ваших клиентов? Чем Ваш товар (услуга) уникален? Кто Ваши конкуренты? Какие товары (услуги) они предлагают (опишите детально)? Как Вы будете устанавливать цену? Какой способ продажи выберете? Как Вы будете распространять Ваш товар или услугу? Укажите способ доставки товара клиенту. Какие виды послепродажных услуг и гарантийного обслуживания Вы будете использовать?

4. Определите юридические аспекты Вашего бизнеса, ответив на следующие вопросы. Тип Вашего предприятия. Нужны ли Вам лицензии, разрешения, патенты? Если да, то какие? Каковы требования в Вашем бизнесе относительно защиты здоровья и безопасности? Как Вы будете их придерживаться? Каковы требования в Вашем бизнесе относительно страхования?

5. Для разработки производственного плана ответьте на следующие вопросы. Какие услуги Вы предлагаете и какие товары продаете? Детально опишите каждую услугу (каждый товар). Чем отличается Ваша услуга (товар) от подобных услуг на рынке? Какое оснащение Вам нужно для предоставления услуг (продажи товаров)? Нужны ли Вам офис и помещения для предоставления услуг (продажи товаров)? Какие навыки или умения должны

иметь работники? Сколько работников нужно? Количество работников будет постоянным или будет изменяться? Как Вы будете осуществлять контроль над качеством?

6. При подборе персонала необходимо учитывать ряд условий в зависимости от сферы деятельности, для чего необходимо ответить на следующие вопросы. Какие виды работ будет выполнять Ваше предприятие (производство, продажа, управление)? Какие специфические задачи Вы будете определять относительно каждого вида? Навыки и умения, требуемые для выполнения каждого вида работы или являющиеся специфическими для любого из этих видов. По каким критериям Вы будете оценивать эти навыки? Какой опыт должны приобрести исполнители, какое обучение они должны пройти? Какие работы не смогут выполнять люди, которые будут работать в Вашем бизнесе? Можно ли их этому научить, нужно ли нанимать дополнительный персонал? Как и каким образом Вы их этому научите?

7. Выберите организационную структуру управления, ответив на следующие вопросы. Каковы ежедневные задачи управления? Как лучше распределить разные функции управления бизнеса (например, продажа, администрация, производство, обеспечение услуг, финансы)? Кто конкретно будет отвечать за определенные участки правления? И как? Какие собрания Вы будете проводить? Как часто? Какие вопросы будете решать? Будут ли в Вашем бизнесе определенные отделы? Если да, то как Вы их организуете?

8. Для обоснования имущественного электронными правовыми системами Гарант или Консультант, чтобы ответить на поставленные вопросы. Какие типы имущества у Вас будут? Как Вы его предостережете от краж и других обстоятельств, не зависящих от Вас (сигнализация, страхование)? Каковы условия аренды этого имущества? Нужны ли Вам специальные разрешения, связанные с имуществом (на ремонт, пристройку)?

9. В каждом бизнес-плане должен быть раздел с расчетом ожидаемой прибыли и расходов фирмы. Определите Ваши реальные расходы и прибыли, ответив на следующие вопросы. Старайтесь оценивать их скептически, ведь

обычно затраты оказываются больше, а прибыли — меньше запланированных. Какие торговые соглашения с потенциальными клиентами Вы уже заключили (детализируйте)? Какое количество единиц товара (услуги) Вы рассчитываете продавать каждую неделю? Изменяется ли уровень продажи на протяжении года? По какой цене (ценам) Вы рассчитываете продавать Ваш товар (услугу)? Дополнительная информация относительно прибылей Вашего бизнеса. Стоимость сырья на единицу продукции (в неделю, в месяц). Количество работников и заработная плата каждого из них. Арендная плата. Нужна ли предоплата? Оплата коммунальных услуг, света, газа, воды. Оплата телефона. Поездки (расходы на горючее, техосмотр, обслуживание, ремонт машин). Инструменты. Почтовые расходы. Канцелярские принадлежности. Содействие сбыту: реклама в газете, реклама по почте, рекламные надписи, другие виды. Страхование транспорта, работников и др. Услуги юристов и других экспертов. Оснащение. Другие затраты.

5. Деловые игры

Деловая игра №1

Организация бизнеса, выбор организационно-правовой формы

Цель деловой игры - базируясь на многообразии форм собственности предприятий, выбрать тот бизнес (выбор партнеров, клиентов, посредников), который наиболее перспективен, и обосновать его.

Постановка проблемы. Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, существующего законодательства.

При этом выбор наиболее оптимальной формы организации предпринимательской деятельности следует соотносить с возможностями, которые предоставляет действующее законодательство. При осмыслении этих

проблем предприниматель принимает решение о правовом статусе учреждаемого предприятия.

Задачи, поставленные перед участниками:

- сформулировать цель, предпринимательскую идею бизнеса;
- обосновать экономическую сущность предпринимательской деятельности;
- показать наличие инновационного момента (новой системы управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий);
- предложить товар, пользующийся высоким уровнем конкурентоспособности;
- определить тип и выбор поставщиков, посредников, покупателей;
- предусмотреть технику деловых переговоров;
- обосновать предпосылки для успешного предпринимательского старта;
- представить «визитную карточку» предприятия.

Участники должны составить учредительные документы (устав предприятия, учредительный договор), выбрав одну из приведенных организационно-правовых форм:

- полное товарищество;
- ООО;
- АО;
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

Каждая команда должна представить «визитную карточку» своего бизнеса:

- общую характеристику бизнеса (цель, предпринимательская идея, экономическая сущность предпринимательской деятельности);
- особенности рынка, профиль потребителя (предпринимательская среда);

- основных конкурентов, преимущества по сравнению с ними;
- сравнительные преимущества и недостатки выбранной организационно-правовой формы с точки зрения менеджмента;
- способ принятия решений (на коллективной основе или когда предприниматель берет на себя функцию единоличного принятия решений).

Команды заполняют анкету по оценке текущей деятельности.

Таблица 1 - Юридические лица

Вид юридического лица	Учредители	Форма учредительных документов

Таблица 2 - Вид предпринимательства

Вид предпринимательства	Достоинства	Недостатки

Таблица 3 - Организационно-правовая форма

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки

Таблица 4 - Анкета по оценке текущей деятельности

1	ФИО	
2	Должность	
3	Требования к работе	
4	Функции, задачи работы	
5	Дополнительные требования	
6	Дата реализации проекта	

В анкете указать, какой сферой деятельности будут заниматься участники. После выступления участников жюри принимает решение и выбирает команду победителя.

Деловая игра №2

Разработка бизнес-плана

Цель деловой игры – составить бизнес-план предпринимательского проекта.

Постановка проблемы. Одним из важнейших шагов на пути создания собственного предприятия является составление бизнес-плана. Бизнес-

план позволяет оценить возможности, расходы, трудности и требования к тому, кто решил начать собственное дело, создать предприятие и обеспечить его функционирование.

Задание. Рабочая группа должна разработать бизнес-план предпринимательского проекта на тот бизнес, который наиболее перспективен и обосновать его.

Бизнес-план является главным документом взаимодействия основных участников (партнеров) разработки:

- менеджеры;
- акционеры;
- кредиторы;
- партнеры по бизнесу.

Предлагается создать команды участников (по 6 человек), в которых будут определены роли: менеджеры, акционеры, кредитор, партнер по бизнесу. Каждая команда участников должна определить цели и задачи, которые им необходимо будет решить.

Задачи, поставленные перед участниками:

- сформулировать предпринимательскую идею бизнес-проекта, особенности развития предприятия;

- определить стратегию развития предприятия, общую концепцию осуществления проектов создания новой продукции, технологий;

- провести оценку предпринимательского потенциала, сильных и слабых сторон бизнеса;

- выявить резервы предприятия;
- определить мероприятия по снижению степени риска;
- обосновать привлечение инвестиций, получение банковских кредитов, привлечение потенциальных партнеров;
- представить бизнес-план предприятия.

Задачи команды менеджеров:

- уяснение предпринимательской идеи;
- создание команды;
- практический анализ;
- привлечение финансовых ресурсов;
- повышение качества менеджмента.

Задачи команды акционеров:

- оценка возможностей;
- установление и отслеживание целей и задач;
- определение потребностей в деньгах;

- анализ рыночной ситуации.

Задачи кредитора:

- оценка ликвидности и риска;
- оценка качества управления;
- развитие финансовых и кредитных услуг.

Задачи партнера по бизнесу:

- оценка надежности, привлекательности, развития сотрудничества;
- оценка возможности сотрудничества;
- изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции.

Участники должны составить схему общего процесса бизнес-планирования, заполнить следующие таблицы:

Таблица 1 - Преимущества и недостатки предлагаемого фирмой товара по сравнению с аналогичными товарами конкурентов

Преимущества	Недостатки	Меры по преодолению недостатков

Таблица 2 - Основные конкуренты фирмы

Название конкурирующей фирмы	Место ее расположения	Доля рынка, которой она владеет, %	Предполагаемый объем продаж	Предполагаемые потери

Таблица 3 - Конкурентоспособность фирмы и главных конкурентов

Фактор конкурентоспособности	Фирма	Конкурент А	Конкурент В	Конкурент С
1. ТОВАР				
1.1. Качество				
1.2. Вкус				
1.3. Престиж торговой марки				
1.4. Упаковка				
1.5. Цвет				
1.6. Уникальность				
1.7. Защищенность патентами				
1.8. Многовариантность использования				

2. ЦЕНА				
2.1. Продажная				
2.2. Процент скидки с цены				
2.3. Сроки платежа				
2.4. Условия предоставления рас- срочки				
3. КАНАЛЫ СБЫТА				
3.1. Формы сбыта				
- прямая доставка				
- торговые представители				
- предприятия-производители				
- оптовые посредники				
3.2. Степень охвата рынка				
3.3. Размещение складских помеще- ний				
3.4. Система транспортировки				
3.5. Система контроля запасов				
4. ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА РЫНКАХ				
4.1. Реклама				
- для потребителей				
- для торговых посредников				
4.2. Индивидуальная продажа				
- стимулирование потребителей				
- демонстрационная торговля				
- показ образцов товаров				
4.3. Продажа товаров				
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ				

Таблица 4 - Стратегия и мероприятия по ее осуществлению

Название стратегии	Состав мероприятий	Ответственные за мероприятие	Срок реализации мероприятия
1.	№1 №2 №3		
2.	№1 №2 №3		
3.	№1 №2 №3		

Таблица 5 - Использование средств массовой коммуникации в рекламной деятельности

Вид рекламы	Как реализована на фирме	Эффективность (преимущества и недостатки)
1. Рассылка рекламных писем – предложений отдельным покупателям		
2. 5. Рекламные щиты на улицах вдоль автомагистралей, издание плакатов		
3. Теле- и радиореклама		
4. Реклама в Интернете, соц. сети		
5. Реклама на мелких товарах (календарях, ручках, сувенирной продукции)		
6. Издание брошюр, рекламных проспектов		
7. Свой официальный сайт		

Таблица 6 - Основные средства, необходимые для организации производства

Основные средства	Физическое состояние	Опишите существующие возможности	Укажите недостатки или дополнительные потребности и мероприятия по их устранению или удовлетворению
Земля			
Здания и сооружения			
Оборудование			
Спецмашины, техника			
Прочее			

Таблица 7 - Характеристика работников предприятия, не связанных с управлением

Профессия	Количество работников	Описание выполненной работы	Уровень квалификации	Средняя заработная плата

Таблица 8 - Оперативный план (отчет) фирмы

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	и т.д. за год	Всего за период
Рыночный потенциал фирмы в единицах товара				
Цена товара				
Объем продаж в единицах товара				
Доля фирмы в отраслевом рынке				
Запасы товара на складах				

Таблица 9 - План о доходах и расходах предприятия

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	и т.д. за год	Всего за период
Выручка от продажи товара				
Производственные издержки				
Налоги и отчисления				
Чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы)				
Рентабельность, %				

Жюри оценивает грамотность и обоснованность составления бизнес-плана, активность и подготовленность всех участников дискуссии.

Деловая игра позволит участникам проявить свои управленческие и творческие способности во взаимодействии участников разработки бизнес-плана, в выборе рационального использования производственных ресурсов, повышении конкурентоспособности предприятия.

В результате подведения итогов деловой игры жюри, учитывая сильные и слабые стороны команд, оценивает их по балльной системе и выявляет победителя.

Деловая игра №3

Порядок создания нового предприятия и его государственная регистрация

Цель деловой игры – обосновать порядок создания нового предприятия и государственной регистрации по требованиям действующего законодательства.

Постановка проблемы. Все вновь созданные предприятия должны пройти государственную регистрацию согласно требованиям действующего законодательства. Только зарегистрированному юридическому лицу выдается свидетельство о регистрации, иначе его деятельность будет признана незаконной и запрещена.

Задание. Для данной игры необходимо задействовать три команды участвующих:

1. Команда предпринимателей, создающих новое предприятие.
2. Команда государственных структур.
3. Команда экспертов.

Каждая команда должна определить индивидуальные цели и задачи, которые им необходимо будет решить.

Задачи, поставленные перед участниками:

- Обосновать условия создания предприятия.
- Сформулировать этапы создания нового предприятия (представить схему).
- Показать порядок государственной регистрации предприятия (этапы, необходимые документы, инстанции).
- Обосновать бюрократические препоны, связанные с оформлением документов.

Участники должны также составить учредительные документы: устав предприятия, договор о создании и деятельности предприятия, протокол №1, заявление учредителя.

Команда предпринимателей должна пройти все этапы создания и регистрации предприятия.

Команда государственных структур должна разбиться на инстанции, в которых предприниматели могут осуществить свою цель.

Команда экспертов должна оценить, насколько грамотно и обоснованно предприниматели действуют для достижения своей цели, обращаясь в государственные службы.

Система оценки экспертов – балльная оценка.

Справочно:

Документы, необходимые лицу, регистрирующемуся в качестве индивидуального предпринимателя:

1. Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя.
2. Квитанция об уплате государственной пошлины.
3. Лист записи Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей.
4. Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя.
5. Заявление на открытие банковского счета.
6. Договор банковского счета.
7. Сообщение в ФНС об открытии банковского счета.

Индивидуальному предпринимателю необходимо уведомить налоговые органы о переходе на тот или иной специальный налоговый режим (УСН, ПСН, ЕСХН, НПД), т. е. подать уведомление в ФНС о переходе на систему налогообложения, наиболее приемлемой для предпринимателя.

По итогам предпринимательской деятельности за налоговый период (год), индивидуальному предпринимателю необходимо подать в ФНС налоговую декларацию по налогу соответствующей системы налогообложения.

6. Вопросы для подготовки к семинару

1. Какими федеральными законами руководствуются предприниматели при ведении деятельности в сфере ИТ?
2. Перечислите программы развития информационных технологий в Российской Федерации и Новосибирской области.
3. Основные положения Федерального закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ.
4. Основные положения Уголовного кодекса Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ. Глава 28 «Преступления в сфере компьютерной информации».
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 313 (ред. от 18.12.2021) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Информационное общество".
6. Основные положения Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
7. Основные положения Федерального закона от 04.05.2011 N 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
8. Основные положения Федерального закона от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 27.10.2020) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
9. Основные положения Федерального закона от 06.04.2011 N 63-ФЗ «Об электронной подписи».
10. Закон Новосибирской области от 02.07.2008 №245-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области»

7. Вопросы для самоподготовки

1. Какая деятельность называется предпринимательской?
2. Кого или что можно назвать субъектами предпринимательства?
3. В каком случае гражданин России вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица?
4. По каким признакам классифицируются юридические лица?
5. Важнейшие черты предпринимательской деятельности.
6. С каким риском связано занятие предпринимательством?
7. Назовите основную формулу предпринимательства.
8. Перечислите основные этапы развития предпринимательства в мире.
9. Перечислите основные этапы развития предпринимательства в России.
10. Классифицируйте предпринимательскую деятельность по числу собственников.

8. Общие методические указания по написанию реферата

Реферат является формой закрепления и контроля теоретических знаний и практических навыков, полученных студентом во время изучения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности». Он выполняется по окончании лекционных и практических занятий в сроки, предусмотренные учебным планом.

Текст реферата должен быть набран на персональном компьютере и распечатан на принтере, шрифт 14 пт (Times New Roman), с межстрочным интервалом 1,5. Требования к полям: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм. Абзацный отступ – 1,25 мм. Текст выравнивается по ширине. Общий объем работы – 17–20 страниц.

Заголовки глав выравнивают по центру, печатают жирным (14 пт) шрифтом (Times New Roman) заглавными буквами.

Каждый вопрос в реферате начинается с новой страницы. Это же правило относится ко всем структурным частям реферата: введению, заключению, списку литературы. Заголовки разделов «ВВЕДЕНИЕ», «ЗАКЛЮЧЕНИЕ», «СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ» не нумеруются.

Вариант темы реферата определяется по списочной численности, согласно списку студентов группы, утвержденному деканатом факультета. Тема реферата выбирается исходя из номера студента в списке группы.

Перед написанием реферата следует обратиться к конспекту лекций по раскрываемому вопросу, ознакомиться с ним в учебной и специальной литературе, в периодических журнальных изданиях.

На титульном листе указываются кафедра, факультет, направление подготовки, профиль подготовки, название дисциплины, номер варианта, фамилия, имя, отчество студента, курс, номер группы, Ф.И.О. преподавателя (прил. 1).

Рефераты, выполненные небрежно (содержащие зачеркнутые строки, сокращения слов, вписанные слова, стилистические и грамматические ошибки и т. д.), будут возвращены для исправления.

По результатам проверки реферата выставляется оценка «Допущен к защите» или «Не допущен к защите». В случае допуска к защите студенту следует подготовить ответы на замечания и вопросы рецензента по реферату, при необходимости – выполнить письменное дополнение к нему. Рефераты, не допущенные к защите, выполняются повторно с устранением всех отмеченных недостатков и предоставляются на проверку вместе с первым рефератом.

9. Темы рефератов

1. Предпринимательство как особая форма экономической активности.
2. История развития предпринимательства в России.
3. Развитие и роль конкуренции в предпринимательстве.
4. Деловая и профессиональная этика в предпринимательстве.
5. Особенности предпринимательства в сфере информационных технологий.
6. Возможности и проблемы современного бизнеса.
7. Формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в РФ.
8. Роль свободного предпринимательства в экономике государства.
9. Основные препятствия в развитии индивидуального предпринимательства в России.
10. Информационное обеспечение предпринимательства.
11. Развитие малого предпринимательства в Новосибирской области.
12. Роль институтов развития в предпринимательстве.
13. Фандрайзинг: перспективы развития в предпринимательстве.
14. Роль малого предпринимательства в экономике региона.
15. Малый бизнес в IT сфере: состояние и перспективы развития.
16. Проблемы малого бизнеса в России и за рубежом.
17. Государственная поддержка малого предпринимательства в России.
18. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности.
19. Роль рыночной инфраструктуры в формировании благоприятного климата для деятельности предпринимателей.
20. Роль франчайзинга в предпринимательстве.
21. Роль краудфандинга в предпринимательстве.
22. Особенности ведения бизнеса на рынке информационных систем и коммуникационных технологий.
23. Инновационное предпринимательство: состояние и перспективы развития.
24. Развитие и роль конкуренции в предпринимательстве.

25. Цифровые технологии в предпринимательстве.
26. Инструменты продвижения товаров (услуг) в предпринимательской деятельности.
27. Роль цифровизации экономики в предпринимательстве.
28. Социальная ответственность в предпринимательской деятельности.
29. Информационная безопасность предпринимательской деятельности.
30. Маркетинг предпринимательской деятельности в сфере IT.

10. Список использованных источников

Список основной литературы

1. Наумов В. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебник / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. – 2–е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА–М, 2020. – 437 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. – (Высшее образование: Бакалавриат). – DOI 10.12737/textbook_5c7634bd8fc281.18773991. – ISBN 978–5–16–014188–6. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1078992>
2. Исаев Г. Н. Предпринимательство в информационной сфере: учебное пособие / Г. Н. Исаев. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - ISBN 978-5-16-004652-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1008041>

Список дополнительной литературы

1. Резник С. Д. Основы предпринимательской деятельности: содержание деятельности, качества и компетенции, профессиональная карьера, личная организация предпринимателя: учеб. пособие / С. Д. Резник, И. В. Глухова, Н. А. Назарова, А. Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника. – 4–е изд., стер. – Москва: ИНФРА–М, 2019. – 224 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978–5–16–006884–8. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1013802>

2. Беспалов М. В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: Учебное пособие / Беспалов М. В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 232 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978–5–16–009840–1. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002625>

Информационное обеспечение

Актуальную дополнительную информацию по дисциплине можно получить из следующих интернет источников:

1. Электронный ресурс «Мой бизнес» (<https://мойбизнес.рф/>).
2. Электронный ресурс «Мой бизнес. Цифровая платформа» (<https://msp.economy.gov.ru/>).
3. Электронный ресурс «Портал бизнес-навигатора МСП» (<https://smbn.ru/>).
4. Электронный ресурс «Консультант плюс» (<http://www.consultant.ru/>)
5. Электронный ресурс «Малое и среднее предпринимательство Новосибирской области» (<http://msp.nso.ru/>).
6. Электронный ресурс «ОПОРА - Объединение предпринимательских организаций России» (<http://www.opora.ru/>).
7. Электронный ресурс «Журнал Эксперт» (<http://www.expert.ru/>).

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Факультет экономики и управления
Кафедра управления и отраслевой экономики

РЕФЕРАТ

по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»

Вариант № _____

Студент _____
(Ф.И.О.)

Курс _____ № группы _____

Преподаватель _____
(Ф.И.О.)

Новосибирск 20__

Составитель:

Кабакова Ольга Геннадьевна

Основы предпринимательской деятельности

Методические указания для проведения практических занятий и
подготовки реферата

2,19 уч. – изд. л.

Новосибирский государственный аграрный университет

630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, 160

Авторская редакция

Компьютерная верстка О.Г. Кабакова