

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЛАСТНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ»
(ОГАОУ ДПО «БелИРО»)**

ОДОБРЕНО

решением учебно-методического
совета ОГАОУ ДПО «БелИРО»
(протокол от 12 октября 2023 № 5)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор ОГАОУ ДПО «БелИРО»
М.С. Шейченко

«12» октября 2023 г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

Методические рекомендации по программе «Основы предпринимательства»

Поддержка и развитие молодежного предпринимательства является одной из приоритетных задач модернизации экономики страны. Однако, как показывает практика, данное направление на сегодняшний день является недостаточно насыщенным сегментом. Для решения проблемы целесообразно знакомить молодежь с основами предпринимательства, начиная со школьной скамьи.

Современная геополитическая обстановка требует новых подходов к развитию сферы предпринимательства в России в целом и в регионах, в частности. В настоящее время формируется новое поколение предпринимателей – осознанных, образованных и активных, реализующих технологические стартапы и креативное предпринимательство. Появляются новые банковские продукты, изменяется психология экономического поведения молодежи, формируется более компетентное потребительское, трудовое, инвестиционное и предпринимательское поведение.

Преподавание учебного курса «Основы предпринимательства» поможет воспитанию экономически грамотного гражданина страны, обладающего качествами лидера, умеющего принять решение и прогнозировать его последствия, уважающего экономические права и свободы других людей. Реализация данного курса также будет способствовать формированию всей совокупности предпринимательских компетенций и развитию предпринимательской грамотности обучающихся в полной мере.

Образовательная программа «Основы предпринимательства» составлена на основе следующих федеральных нормативно-правовых документов:

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ред. от 04.08.2023 г.) (далее - Федеральный закон об образовании);

приказ Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. № 413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования» (ред. от 12.08.2022 г.);

приказ Министерства просвещения РФ от 31 мая 2021 г. № 287 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования» (ред. от 08.11.2022 г.);

приказ Министерства просвещения РФ от 18 мая 2023 № 371 «Об утверждении федеральной образовательной программы среднего общего образования»;

приказ Министерства просвещения РФ от 18 мая 2023 № 370 «Об утверждении федеральной образовательной программы основного общего образования».

Актуальность

Образовательная программа «Основы предпринимательства» является частью регионального проекта «Предпринимательство как профессия» и знакомит школьников с предпринимательством, как видом деятельности. В процессе обучения педагоги должны заинтересовать обучающихся предпринимательской деятельностью, чтобы у них возникло желание продолжить получать знания и практические навыки непосредственно в проекте.

Актуальность реализации образовательной программы «Основы предпринимательства» для обучающихся 8-10 классов обусловлена рядом факторов:

- отсутствием у школьников понимания прав и обязанностей предпринимателей;
- особенностями молодежной культуры, пропагандирующей высокую потребительскую активность, а не трудовую деятельность, сбережение и инвестирование ресурсов в дополнительное образование;
- доверием к финансовой информации рекламного характера и рисковым продуктам инфобизнеса на тему запуска успешного бизнеса и инвестирования, размещенных на популярных у молодежи интернет-ресурсах;
- склонностью молодого поколения делать выбор, основываясь только на рекламных сообщениях без обращения к объективным информационным источникам;
- желанием у большинства молодежи заработать «побольше и побыстрее», используя не экологичные методы получения прибыли;
- сложностью социализации отдельных групп молодежи.

Переход экономики к условиям рынка и юридическое признание частной собственности предоставили возможность гражданам России осуществлять предпринимательскую деятельность. В сформировавшихся обстоятельствах особую значимость приобретает соответствие содержания образования потребности общества в формировании нового типа работников – экономически грамотных, предприимчивых, способных быстро адаптироваться в различных рыночных ситуациях, профессионально образованных.

Реализация образовательной программы «Основы предпринимательства» позволит развить интеллектуально-творческие способности обучающихся в процессе работы над собственными бизнес-проектами. Участников ждет погружение в предпринимательство, знакомство с новыми профессиями, технологическими, экономическими, социально-демографическими трендами и рынками будущего.

Цели и задачи образовательной программы «Основы предпринимательства» представлены непосредственно в тексте программ для 8-9 классов и 10 класса.

Однако, педагоги должны понимать, что главное в процессе реализации программы не загрузить школьников большим объемом

экономических терминов, а заинтересовать предпринимательской деятельностью! Необходимо постепенно подвести подростка к тому, чтобы ему захотелось узнать, как можно больше об особенностях предпринимательства (в первую очередь в Белгородской области) и создать собственный бизнес-план для реализации предпринимательского проекта.

Учебный курс «Основы предпринимательства» – это интенсивная образовательная программа, включающая в себя лекции, встречи с предпринимателями, проектную, командную и индивидуальную работу, мастер-классы и др.

Предложенные в данных методических рекомендациях тесты могут быть переведены в электронный формат, что будет не только более интересно школьникам, но и значительно сократит время на проверку ответов у учителя.

К проведению занятий целесообразно привлекать предпринимателей Белгородской области, которые смогут рассказать об особенностях предпринимательства в регионе, поделиться собственным опытом предпринимательской деятельности и ответят на интересующие подростков вопросы.

И еще один важный аспект преподавания: каждый учащийся должен чувствовать, что предпринимательство касается и его. Поэтому при формировании заданий и организации дискуссий необходимо постоянно опираться на реалии Белгородской области и того населенного пункта, где расположены школа или колледж. В противном случае педагог рискует погасить интерес учащихся к изучению учебного материала.

При изучении курса «Основы предпринимательства» необходимо учитывать национальные, региональные и этнокультурные особенности (далее НРЭО) Белгородской области.

Учет национальных, региональных и этнокультурных особенностей обеспечивает реализацию следующих целей:

- достижение системного эффекта в обеспечении общекультурного, личностного и познавательного развития обучающихся за счёт использования педагогического потенциала НРЭО содержания образования,

- сохранение и развитие культурного разнообразия и языкового наследия многонационального народа Российской Федерации, овладение духовными ценностями и культурой многонационального народа России;

- формирование положительного имиджа и инвестиционной привлекательности Белгородской области.

Так, например, при изучении темы № 6 «Налоги и предпринимательство» интересным заданием для обучающихся может стать налоговый аудит себя или своей семьи. Такая работа будет полезнее, чем шлифование расчетов и налоговых тонкостей на абстрактных ситуациях.

К концу обучения школьники должны:

- знать и грамотно оперировать терминами, связанными с предпринимательской деятельностью;
- овладеть исследовательскими навыками, навыками поиска информации в различных источниках, понимать роль информации в деятельности предпринимателя;
- знать технологии создания собственного дела, планирования предпринимательской деятельности и составления бизнес-плана;
- уметь грамотно сформулировать и аргументировать свою позицию, оценивать возможные последствия принимаемых решений.

В качестве основных форм организации учебных занятий можно выделить: лекции, лекции вдвоем, проблемные лекции, круглые столы, деловые игры, пресс-конференции (с приглашением предпринимателей региона), а также практические работы с использованием информационных технологий.

При изучении тем программы представляется возможным моделирование игровой ситуации, когда обучающийся берет на себя роль предпринимателя. Поэтому логика и структура курса «Основы предпринимательства» должны быть построены так, чтобы обучающиеся последовательно знакомились с этапами предпринимательской деятельности.

Последние 2 занятия программы посвящены составлению простейшего бизнес-плана. На основе знаний, полученных в ходе обучения, школьники разрабатывают интересную идею, конструкцию плана, технологическую документацию к нему, т.е. подробно и аргументировано рассказать о своей бизнес-идее.

Место программы в учебном плане представлено в образовательной программе «Основы предпринимательства» и составляет 2 часа (2 урока) в неделю, начиная со второй недели ноября 2023 года.

Обучение завершается в декабре 2023 года, когда школьники, заинтересовавшиеся предпринимательством, начнут проходить тестирование на сайте проекта «Предпринимательство как профессия» для дальнейшего участия в нем.

Тематика занятий представлена в тексте программ.

Глоссарий терминов по предпринимательству (приложение 2) поможет педагогам при подготовке к занятиям.

В дополнение к работе с источниками, представленными в разделе «Учебно-методическое обеспечение» программы «Основы предпринимательства», следует активно использовать Интернет источники актуальной аналитической информации, сведения о текущих мерах поддержки молодежного предпринимательства, реализуемых программах развития и изменениях в российском и региональном законодательстве.

В приложениях представлен материал, который педагоги могут использовать при проведении занятий по образовательной программе

«Основы предпринимательства». Каждая тема содержит несколько заданий для учащихся. Педагог сам определяет, какое из них будет использовать во время занятия. Или же разрабатывает задания самостоятельно (без учета предложенных заданий).

Тема 1. Что такое предпринимательство?

Автор	Значение термина «предпринимательство»
Р. Кантильон (1680-1734 гг.)	Под предпринимательством понимается производственно-хозяйственная деятельность, включающая элементы риска.
Ж.Б. Сэй (1767-1832 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование трех факторов производства – труда, земли, капитала
А. Смит (1723-1790 гг.)	Предпринимательство в рыночной экономике является самоиницирующейся и саморегулирующейся деятельностью, возникающей при наличии основных факторов производства.
А. Маршалл (1842-1924 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование четырех факторов производства – труда, труда, капитала и организации.
Й. Шумпетер (1883-1950 гг.)	Предпринимательская деятельность – это способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса.
Ф.Ф. Хайек (1899-1992 гг.)	Предпринимательство связано с 5 личной свободой индивидуума, которая дает человеку возможность рационально распоряжаться своими способностями, знаниями, информацией и доходами. Сущность предпринимательства – это поиск и изучение новых возможностей.
П. Самуэльсон (1915 – 2009 гг.)	Предпринимательство связано с новаторством, а предпринимателем является человек с нестандартным мышлением, который добивается внедрения новых идей.
П. Друкер (1909-2005 гг.)	Предпринимательство – это конкретная деятельность, содержанием которой является нововведения во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении.
А.В. Бусыгин (1970 г.)	Предпринимательство – это форма деловой активности, основанная на риске

	и инновационном подходе к системе существующих экономических связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода.
--	---

Задание 1. Ученикам предлагается назвать термины, имеющие отношение к предпринимательству или с которыми у них, ассоциируется предпринимательство.

Например: рынок, купля, продажа, магазин, покупатель, продавец, деньги, кредит, налоги, доверенность, договор, аренда, фирма, склад, прибыль, доход, убытки, банкрот, кредиторы, акции и т.п.

После выполнения задания участники рассказывают о своем понимании термина «предпринимательство».

Задание 2. Вопросы для дискуссии:

1. Считается, что предприниматель, который уважает деньги, бережёт их - сохраняет и оберегает, - это уже не предприниматель, а «скупой рыцарь». Вы согласны?

2. По общему мнению, предпринимателем может стать любой человек, достигший 18-летнего возраста. Ваше мнение по этому вопросу? Аргументируйте свой ответ.

3. По данным социологических опросов, дух предпринимательства свойственен всем или почти всем, но не каждому удаётся его развить. Личные качества человека обеспечивают лишь 10% успеха, 90% — это везение. Хотя с экспертами можно поспорить.

Задание 3.

Давайте попробуем подобрать штат сотрудников для фирмы «Лукоморье». Наш персонал будет представлен сказочными персонажами из стихотворения А.С. Пушкина «У лукоморья дуб зелёный». Необходимо прочитать стихотворение и распределите экономические роли среди героев этого стихотворения.

У лукоморья дуб зелёный;
Златая цепь на дубе том:
И днём, и ночью кот учёный
Всё ходит по цепи кругом;
Идёт направо – песнь заводит,
Налево – сказку говорит.
Там чудеса: там леший бродит,
Русалка на ветвях сидит;
Следы невиданных зверей;
Избушка там на курьих ножках
Стоит без окон, без дверей;

Там лес и дол видений полны;
Там о заре прихлынут волны
На брег печальный и пустой,
И тридцать витязей прекрасных
Чредой из волн выходят ясных,
И с ними дядька их морской.
Там королевич мимоходом
Пленяет грозного царя;
Там в облаках перед народом
Через леса, через моря
Колдун несёт богатыря;
В темнице там царевна тужит,
А бурый волк ей верно служит;
Там ступа с Бабою-Ягой
Идёт, бредёт сама собой;
Там царь Кощей над златом чахнет;
Там русский дух ... там Русью пахнет!
И там я был, и мёд я пил;
У моря видел дуб зелёный;
Под ним сидел, и кот учёный
Свои мне сказки говорил.

Список экономических ролей: предприниматель, менеджер отдела управления, менеджер отдела сбыта и продаж, менеджер производственного отдела, поставщик сырья, специалист по рекламе.

Можно добавить других сказочных героев и определить для них роли.

Задание 4.

Вопросы для обучающихся:

Вещи, сделанные на продажу (**товар**).

Денежная единица Англии (**фунт**).

Плата за пользование кредитом или денежной ссудой (**процент**).

Вклад в банке (**депозит**).

Выдача в долг денег или товара (**кредит**).

Денежная единица Японии (**иена**).

Учреждение, где заключаются сделки (**биржа**).

Разорившийся предприниматель (**банкрот**).

Лицо или учреждение, которые дают в долг деньги или товары (**кредитор**).

Основная единица какой-либо страны (**валюта**).

Изменение цены валюты или акции на бирже (**курс**).

Ценная бумага (**акция**).

Посредник по заключению сделок на бирже (**брокер**).

Денежная единица Беларуси (**рубль**).

Денежное выражение стоимости товара (**цена**).

Информация о товарах и видах услуг с целью привлечения к ним внимания (**реклама**).

Денежная единица европейских стран (**евро**).

Публичная продажа (**аукцион**).

Учреждение, где хранятся деньги и осуществляются операции с ними (**банк**).

Занятие, которое приносит доход (**бизнес**).

Задание 5. Практическое задание «Открываем свое дело».

Вы решили открыть цветочный магазин. Какую организационно-правовую форму ведения бизнеса следует выбрать? Посчитайте, сколько денежных средств потребуется для открытия стартапа с учетом оплаты зарплаты и аренды помещения на 3 месяца вперед? Вы выбрали помещение под магазин за 25 000 руб. в месяц. В этом магазине будете работать только вы.

Зарплата 1 сотрудника в месяц без учета налога на доходы физического лица (НДФЛ) составит 40 000 руб.

Закупка и доставка цветов в магазин будет осуществляться со складов компаний-партнеров. Оплата первой партии цветов составит 140 000 руб.

Офис и полноценное ведение бухгалтерии не потребуются.

Варианты ответов: 1) Самозанятый 2) Индивидуальный предприниматель (ИП) 3) Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
Впишите сумму: _____

*Решение: 1 вопрос: Индивидуальный предприниматель (ИП) 2 вопрос: $25\ 000 * 3 + (40\ 000 + 13\%) * 3 + 140\ 000 = 75\ 000 + 135\ 600 + 140\ 000 = 350\ 600$ руб.*

Комментарий: в данном случае наилучшей формой ведения бизнеса будет выбор индивидуального предпринимателя.

Самозанятым может быть физическое лицо, которое продает свою продукцию.

По закону, индивидуальные предприниматели не ведут полноценный бухгалтерский отчет в обязательном порядке, однако каждый ИП вправе заниматься бухучетом самостоятельно, нанять бухгалтера или подключить онлайн-бухгалтерию.

Несовершеннолетние от 14 до 18 лет могут зарегистрировать ИП с согласия законных представителей. При расчете заработной платы следует учесть НДФЛ, который составляет 13%.

Тема 2. Каким должен быть предприниматель?

Задание 1. Деловая игра «Подготовка и проведение деловых переговоров»

Цель – ознакомить обучающихся с этапами подготовки и проведения деловых переговоров.

Обучающиеся делятся на команды. Первая команда – принимающая сторона, вторая команда – команда-партнеры с конкретным предложением по открытию / развитию бизнеса.

Задание 2. Самостоятельная работа: подготовить эссе на тему: «Предприниматель профессия или призвание?».

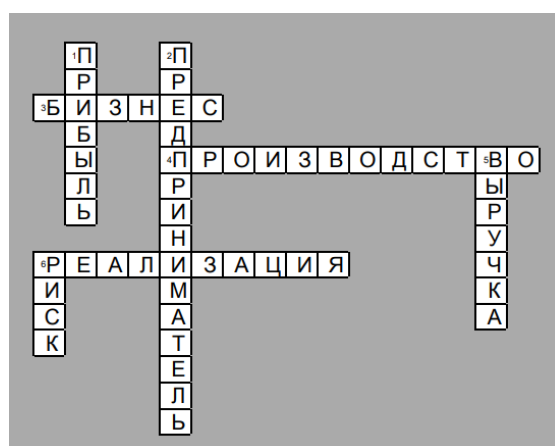
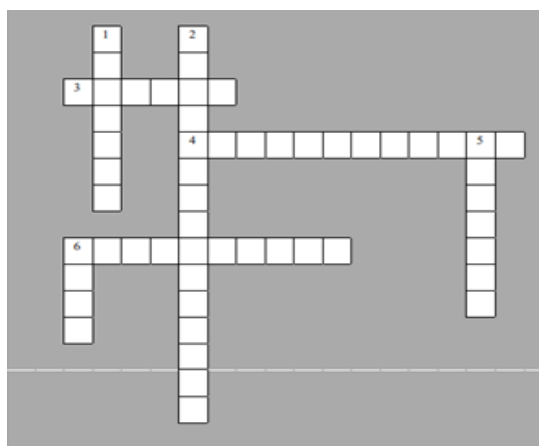
Предприниматель – это человек, отличающийся:

- особым взглядом на вещи, волей и способностью выделять определенные моменты действительности и видеть их в реальном свете;
- способностью идти вперед, даже в одиночку, не пугаясь связанной с этим неопределенности и необходимости сопротивления (в ряде случаев);
- воздействием на других людей (лидерские качества, умение повести за собой людей).

Задание 3. Предложить школьникам заполнить таблицу (*поиск информации о белгородских предпринимателях в сети интернет*):

ФИО предпринимателя	Сфера предпринимательской деятельности	Личные качества, которые помогли ему стать успешным предпринимателем

Задание 4. Заполнить кроссворд.



По горизонтали:

3. деятельность человека или группы людей, связанная с производством, продажей или покупкой товаров и услуг. 4. процесс создания материальных жизненных благ – продуктов (изделий, энергии и услуг), необходимых для существования и развития человеческого общества. 6. продажа товаров или имущества, превращение их в деньги.

По вертикали:

1. обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, одна из основных экономических категорий; представляет собой излишек от выручки от продажи товара над затратами на их

производство и реализацию. 2. человек, придумавший новое дело, удовлетворяющее какую-то потребность и приносящее прибыль. 5. Совокупность денежных средств, которые получены за реализованные товары, услуги или продукцию предпринимателем. 6. сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий.

Задание 5.

Список качеств предпринимателя: (вычеркнуть ненужные и нежелательные)

- 1) Стремление к успеху, упорство.
- 2) Инициативность. Самостоятельность.
- 3) Стараться жить «на широкую ногу».
- 4) Умение ставить задачи и находить нестандартные решения.
- 5) Смелость, способность пойти на риск, разумный авантюризм и в то же время реально оценивать ситуацию.
- 6) Уклонение от уплаты налогов.
- 7) Стремление обогатиться любым способом.
- 8) Иметь строгие нравственные устои (честность, порядочность, верность слову).
- 9) Бережливость.
- 10) Быть упорным в труде.
- 11) Уметь управлять, быть способным организовывать себя и других.
- 12) Быть эрудитом, обладать знаниями во многих областях, и быть способным пополнять их всю жизнь.
- 13) Быть щедрым, быть способным помогать другим, т. е. быть меценатом, спонсором, оказывать благотворительность.
- 14) Умение выйти «сухим из воды».

Тема 3. Как стать предпринимателем?

ВИДЫ (СФЕРЫ) ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Производственная	Производство товаров и оказание производственных услуг
Коммерческая	Продажа товаров
Финансовая	Работа в банковской сфере, валюта
Производственное потребление товаров и услуг	Строительные, ремонтно-строительные и сельскохозяйственные работы
Консалтинг и аудит	Транспортные операции и операции связи
Инновационная	Лизинговая
Научно-техническая	Фондовые биржи
Информационная	Общее управление
Торговая	Администрирование

Производственная	Производство товаров и оказание производственных услуг
Торгово-закупочная, торгово-посредническая	Финансовое управление
Товарные биржи	Управление кадрами
Банковская	Маркетинг и логистика
Страховая	Информационные технологии

Задание 1. *Деловая игра «Ты – предприниматель».*

Цель:

- познакомить обучающихся с основами предпринимательской деятельности;
- вовлечь и вызвать интерес к профессии предпринимателя;
- активизировать и развить творческие способности личности;
- сформировать основы умений и навыков предпринимательской деятельности.

Обучающиеся делятся на команды (не более 7 чел.).

Для выявления лидера (руководителя) каждой команды обучающимся предлагается пройти тест «Ты – предприниматель?» (приложение).

Далее каждая бизнес-команда придумывает, а руководитель каждой команды озвучивает название своей команды (предприятия), ее девиз, демонстрирует эмблему (логотип) (приложение).

На следующем этапе командам необходимо обосновать идею бизнеса своей команды, которая может стать основным направлением деятельности будущего предприятия, создать (нарисовать) оригинал-макет и презентовать его.

Задание 2. *Отрывок из книги А. де Сент-Экзюпери «Маленький принц» для совместного обсуждения школьников и педагога.*

А. де Сент-Экзюпери «Маленький принц».

Во время своего путешествия Маленький принц попал на планету, которая принадлежала «деловому человеку».

Деловой человек был очень занят. Он считал звезды. С неохотой оторвавшись от этого занятия, он ответил на вопросы Маленького принца. Вот какой разговор состоялся между ними:

- Пятьсот миллионов звезд? И что же ты с ними делаешь?
- Что делаю?
- Да.
- Ничего не делаю. Я ими владею.
- Владеешь звездами?
- Да.
- А для чего тебе владеть звездами?

- Чтобы быть богатым.
- А для чего быть богатым?
- Чтобы покупать новые звезды, если их кто-нибудь откроет.

«Он рассуждает почти как тот пьяница», – подумал Маленький принц

И стал спрашивать дальше:

- А как можно владеть звездами?
- Звезды чьи? – ворчливо спросил делец.
- Не знаю. Ничьи.
- Значит, мои, потому что я первый до этого додумался.
- И этого довольно?

- Ну, конечно. Если ты найдешь алмаз, у которого нет хозяина, он твой. Если тебе первому придет в голову какая-нибудь идея, ты берешь патент: она твоя. Я владею звездами, потому что до меня никто не догадался ими владеть.

- Вот это верно, – сказал Маленький принц. – И что же ты с ними делаешь?

- Распоряжаюсь ими, - ответил делец. – Считаю их и пересчитываю. Это очень трудно. Но я человек серьезный.

Однако Маленькому принцу этого было мало.

- Если у меня есть шелковый платок, я могу повязать его вокруг шеи и унести с собой, - сказал он. – Если у меня есть цветок, я его могу сорвать и унести с собой. А ты ведь не можешь унести звезды!

- Нет, но я могу положить их в банк.

- Как это?

- А так: пишу на бумажке, сколько у меня звезд. Потом кладу эту бумажку в ящик и запираю его на ключ.

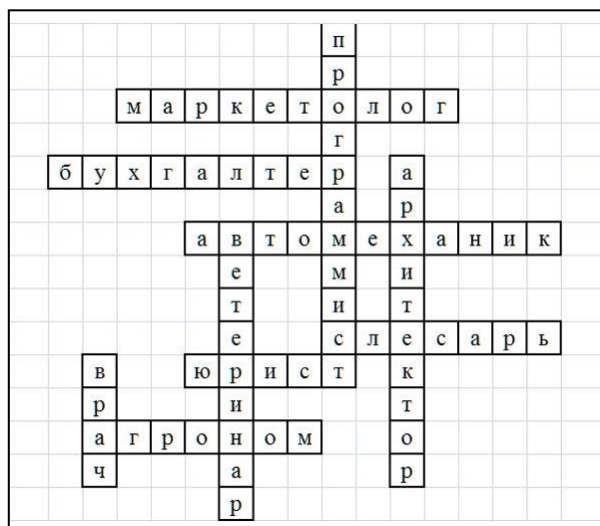
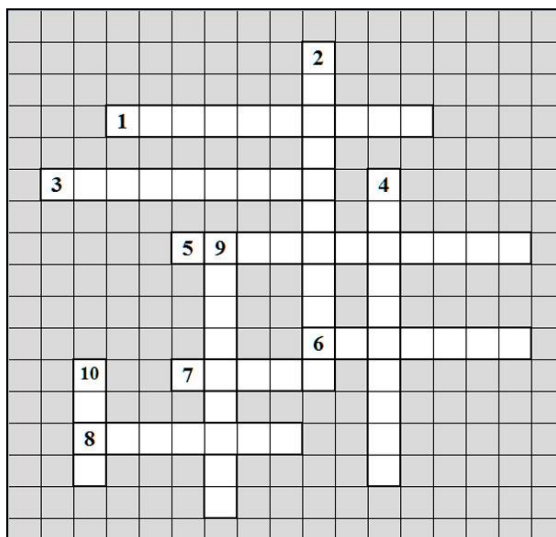
- И все?

- Этого довольно.

Вопросы для обсуждения:

1. Чем занимается «деловой человек»?
2. Зачем он это делает?
3. Как он распоряжается звездами?
4. Как еще можно назвать «делового человека» современным языком?

Задание 3. Решите кроссворд.



По горизонтали:

1. Специалист по изучению спроса и предложения на товары и услуги, а также планированию мероприятий, помогающих повысить доходность.

3. Профессия, содержание деятельности, которой является учёт основных средств, материальных ценностей, начисление заработной платы, налогов, расчёты с поставщиками и заказчиками. 5. Занимается техническим обслуживанием и ремонтом автотранспортных средств. 6. Осуществляет ремонт производственного оборудования. Выполняет такие виды работ как: сборка, разметка, замена или реставрация механизмов, рубка металла, опиловка металла, гибка металла, нарезание резьбы, сборочные работы. 7. К этой профессии можно отнести: людей, получивших юридическое образование; правоведов, учёных, изучающих право; практикующих специалистов в области права. 8. Специалист, занимающейся организацией работ по подготовке почвы к посеву и посадке, разработкой мероприятий по приготовлению и внесению удобрений в почву. Осуществляет контроль за подготовкой семян и посадочного материала. Изучает и внедряет передовые методы возделывания полевых, садовых, огородных культур.

По вертикали:

2. Специалист, занимающийся разработкой и проверкой программ. 4. Специалист, который занимается разработкой планов зданий, их фасадов – в целом и в деталях, а также внутренних пространств. 9. «Приходи к нему лечиться и корова, и волчица». 10. Профессия, содержание деятельности, которой является изучение человеческого организма, предупреждение болезни, ставит диагноз, назначение лечения.

Задание 4.

Используя интернет-ресурсы, решите «бизнес-ребус».



Ответ: предприниматель



Ответ: конкуренция

Задание 5.

Работа в командах по 3-5 человек. На 10 карточках представлены рыночные продукты. Необходимо прорекламировать товар так, чтобы его захотели купить другие команды. На подготовку командам дается до 15 минут.

Критерии оценки:

- слаженная работа в команде;
- умение обосновать свой выбор;
- количество проданных товаров.

Шариковая ручка	Телефон
Шоколад	Собака
Карандаш	Билет в кино
Расческа	Книга
Зонт	Компьютер

Задание 1. Практическая ситуация:

Ситуация 1.

Предположим, что некая компания в соответствии со своим планом маркетинга на 2025 г. намерена достичь оборота в 12 млн руб.

Однако в процессе реализации плана становится ясно, что фактический оборот будет значительно меньше.

Вопросы для обсуждения:

1. Каковы возможные причины снижения оборота?
2. Может ли это сказаться на корпоративной стратегии?

Ситуация 2

Обувная фабрика «АВ» производит обувь только для прогулок. В своем регионе она продает 12 различных моделей. Цена производителя – 1 000 руб., торговая наценка – 60 %. Новый коммерческий директор фабрики рассматривает возможность замены всех 12 моделей одной новой, «средней». Увеличение объема производства обуви одной модели приведет к снижению затрат, и фабрика сможет продавать ее в розничную торговлю по цене 800 руб.

Вопросы для обсуждения:

1. Как Вы охарактеризуете намерение коммерческого директора выпускать в будущем только одну модель?
2. С какими проблемами может столкнуться фабрика, если будет принято решение выпускать только одну модель?

Задание 2.

Распределите в логическую цепь следующие этапы процесса принятия решения о покупке.

1. Решение о покупке.
2. Поиск информации.
3. Осознание проблемы.
4. Реакция на покупку.
5. Оценка вариантов.

Задание 3.

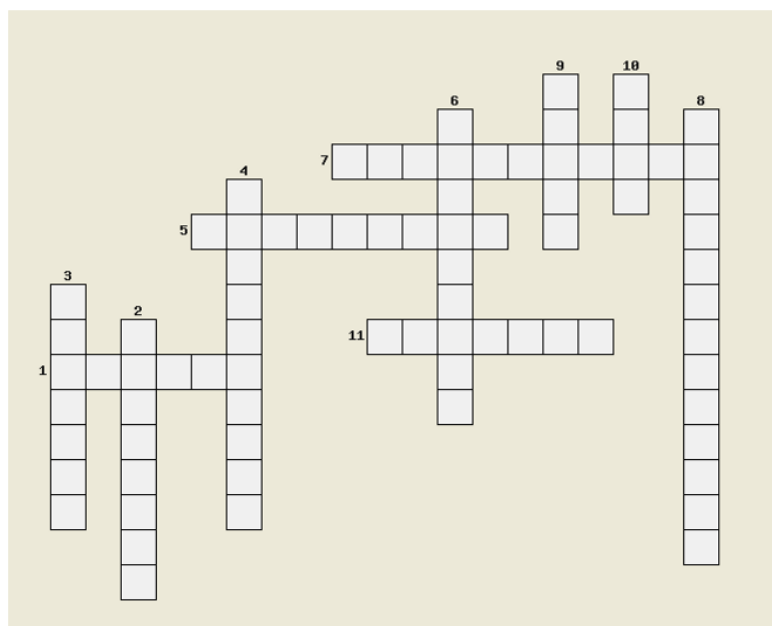
Решите кроссворд.

По горизонтали

1. Денежная сумма, передаваемая по кредитному договору, согласно которому банк или иная кредитная организация обязуются предоставить денежные средства заемщику, а заемщик обязуется возвратить их и уплатить проценты в размере и на условиях, предусмотренных договором.

5. Способ оплаты товаров и услуг, при котором платеж производится не в разовом порядке, не в полной сумме, а по частям.

7. Особый вид экономических отношений для финансовой защиты жизни, здоровья, имущества или ответственности перед другими гражданами при наступлении негативного события, предусмотренного полисом.



11. Превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и предпринимателей.

По вертикали

2. Специалист по управлению производством и обращением товаров, наемный управляющий.

3. Открытое оповещение фирмой потенциальных покупателей, потребителей товаров и услуг об их качестве, достоинствах, преимуществах, а также о заслугах самой фирмы; одна из важнейших составляющих маркетинга.

4. Специалист в области маркетинга, это специалист, работник фирмы, предприятия, который занимается анализом спроса на производимый товар и рынков сбыта товара.

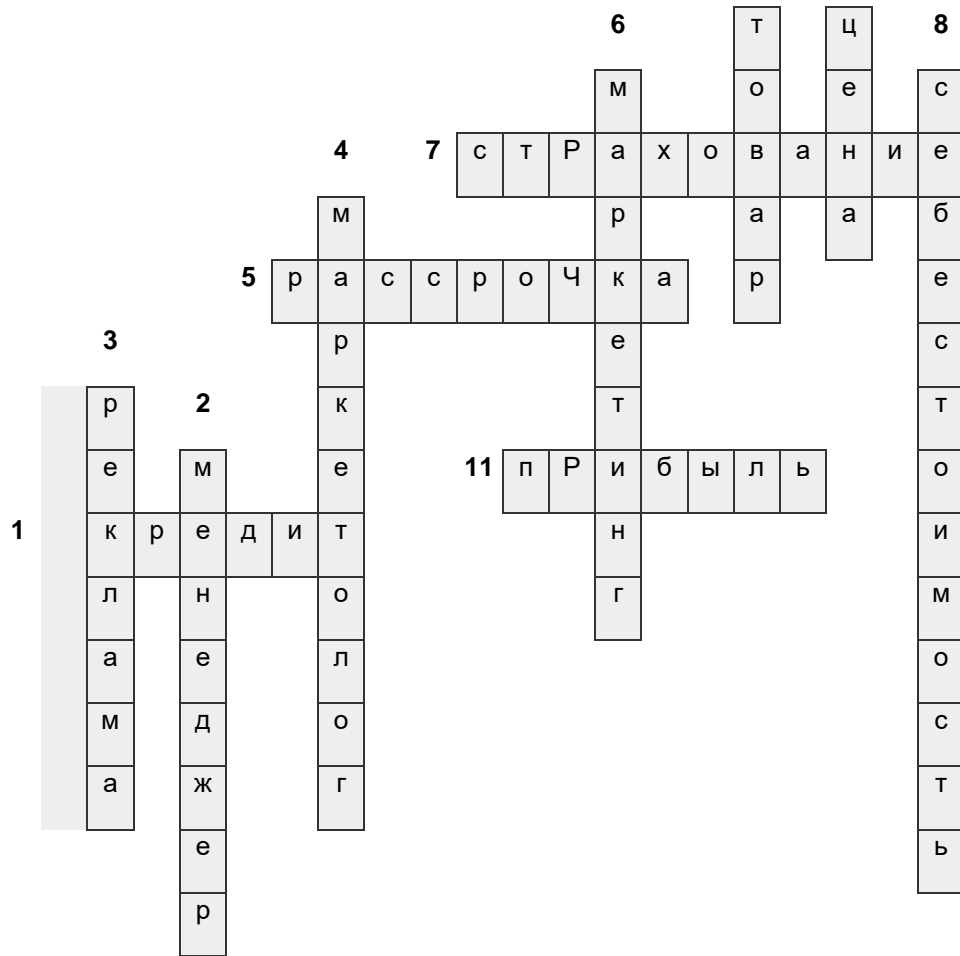
6. Организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребности рынка в товарах и услугах.

8. Текущие издержки производства и обращения, реализации продукции, исчисленные в денежном выражении.

9. Объект купли–продажи, рыночных отношений между продавцами и покупателями.

10. Фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара.

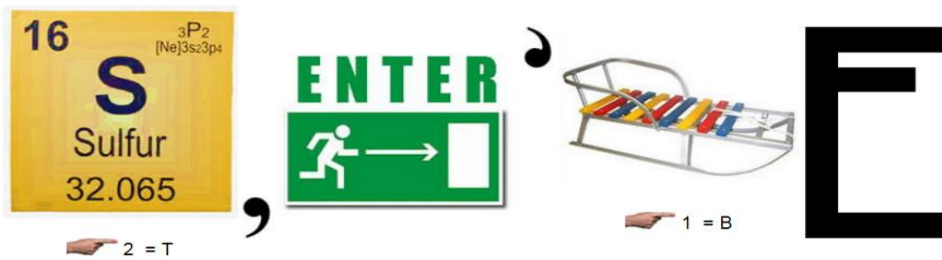
ОТВЕТЫ:



Задание 4. Решите ребусы.

В ребусе зашифрованы слова про маркетинг.

1)



2)



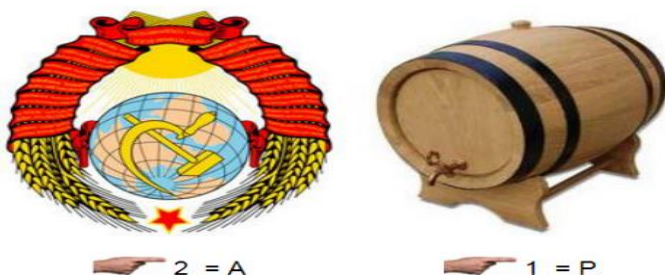
3)



4)



5)



6)



ОТВЕТЫ:

- 1) Страхование
- 2) Менеджмент
- 3) Себестоимость
- 4) Кредит
- 5) Рассрочка
- 6) Цена

Задание 5. Решите тест.

1. Вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей людей посредством обмена (Ф. Котлер):

- а) Маркетинг +
- б) Менеджмент
- в) Экономика

2. *Маркетинг оперирует таким(и) понятием(ями) как:*

- а) запросы
- б) потребность
- в) оба варианта правильны +
- г) нет правильного ответа

3. *Маркетинг оперирует таким(и) понятием(ями) как:*

- а) товар
- б) обмен
- в) оба варианта правильны +
- г) нет правильного ответа

4. *Маркетинг оперирует таким(и) понятием(ями) как:*

- а) сделка
- б) рынок
- в) оба варианта правильны +
- г) нет правильного ответа

5. *Маркетинг – это система действий, начинающаяся с их:*

- а) реализации
- б) внедрения
- в) планирования +

6. *Первым шагом в планировании маркетинга является разработка: ...*

- а) целей
- б) стратегии +
- в) задач

7. *Первым этапом разработки стратегии маркетинга является:*

- а) выявление группы потребителей, на запросы которых ориентируется фирма в своей деятельности +
- б) решение о сочетании элементов, которые нужно использовать в маркетинговой программе, что бы достичь максимальной эффективности
- в) оба варианта правильны
- г) нет правильного ответа

8. *Вторым шагом разработки стратегии является:*

- а) выявление группы потребителей, на запросы которых ориентируется фирма в своей деятельности
- б) решение о сочетании элементов, которые нужно использовать в маркетинговой программе, что бы достичь максимальной эффективности +
- в) оба варианта правильны
- г) нет правильного ответа

9. В становлении и развитии маркетинга, как искусства менеджера в организации производства, можно выделить ... этапов:

- а) 2
- б) 3 +
- в) 4

10. При этом виде маркетинга продавец (производитель, менеджер, предприниматель) занимается массовым производством, распределением и стимулированием сбыта одного и того же товаров с разными свойствами:

- а) Товарно-дифференцированный маркетинг
- б) Целевой маркетинг
- в) Массовый маркетинг +

11. В этом случае продавец производит два или несколько товаров с разными свойствами:

- а) Товарно-дифференцированный маркетинг +
- б) Целевой маркетинг
- в) Массовый маркетинг

12. При целевом маркетинге продавец производит разграничение между сегментами рынка, выбирает из них один или несколько и разрабатывает товары и комплекс маркетинга в расчете на каждый из отобранных сегментов:

- а) Товарно-дифференцированный маркетинг
- б) Целевой маркетинг +
- в) Массовый маркетинг

13. Совокупность существующих или потенциальных покупателей товара; это система экономических отношений купли-продажи товаров, в рамках которых формируются спрос, предложение и цена товара:

- а) производство
- б) место сбыта
- в) рынок +

14. Характеризуется дефицитом товаров, отсутствием свободы выбора для покупателей, основной проблемой которых является покупка товара, которая может быть осуществлена только на условиях, диктуемых продавцом:

- а) рынок покупателя
- б) рынок продавца +
- в) рынок посредника

15. Определяется избытком товаров, наличием возможности выбора, при этом основная задача продавца – продать товар:

- а) рынок покупателя +
- б) рынок продавца
- в) рынок посредника

Тема 5. Продажи как инструмент системы сбыта

Задание 1. Вопросы для обсуждения:

1. В чем состоит сущность и содержание продажи как маркетинговой задачи?
2. Перечислите основные этапы процесса продажи.
3. Назовите профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей.
4. Какие выделяют способы влияния на намерения потребителей?

Задание 2. Темы реферативных сообщений:

1. Роль и значение рыночной среды в управлении продажами
2. Субъекты и объекты продаж товарной продукции.
3. Положительный психологический настрой на работу как один из важнейших компонентов, способствующих успешным продажам.
4. Установление контакта с покупателем.
5. Выявление потребностей клиента: вопросы, примеры, методы и этапы.
6. Презентация товара клиенту: подготовка и проведение.
7. Техники Up Sell, Cross Sell, Down Sell в период завершения продаж.
8. Особенности этапа завершения сделки и прощания с клиентом.

Задание 3. Решение ситуационных задач.

Кейс 1.

Компания «Истра» производит и реализует на целевом рынке водонагревательные приборы. В прайс-листе, который доводится до потребителей, указываются модели приборов, их дизайнерское исполнение, технические характеристики (объем и время нагрева воды до определенной температуры), ориентировочные цены.

Анализ продаж показал, что в течение месяца водонагревательные приборы приобрели 130 покупателей. Из них 112 при покупке товара вели переговоры в области снижения цены. 18 покупателей обращали внимание не только на цену товара, но и на то, насколько компания при разработке и производстве приборов учла энергосберегающие технологии, чем товары компании отличаются от товаров ее конкурентов.

Ответьте на вопросы:

1. Насколько полно представлена информация о товаре в прайс-листе?
2. Каких покупателей можно отнести к покупателям внутренней и стратегической ценности продукции компании «Истра»?
3. Какие требования необходимо соблюдать при составлении прайс-листа?
4. Проведите сравнительный анализ прайс-листов, выявите преимущества и недостатки (раздаточный материал).

5. Разработайте собственный вариант прайс-листа для любой категории товаров или услуг (на выбор обучающихся).

Кейс 2.

ООО «Март» существует с 2005 года и в настоящее время занимает лидирующие позиции по производству и продажам сувенирной продукции. В 2022 году компанией были получены следующие финансовые показатели деятельности:

- выручка от продаж – 10000 тыс. руб.;
- переменные затраты – 5000 тыс. руб.;
- постоянные затраты – 4000 тыс. руб.;
- прибыль от продаж – 1000 тыс. руб.

Сотрудниками компании было спрогнозировано, что в следующем году спрос на производимую ими продукцию снизится. В этой связи ей придется либо уменьшать натуральный объем продаж, либо снижать цены.

Возможные варианты:

- при снижении цен на 5% можно сохранить базисный натуральный объем продаж;
- при снижении натурального объема продаж на 7% можно сохранить базисные цены;
- при снижении цен на 10% можно увеличить натуральный объем продаж на 3%.

Задание:

1. Проанализируйте три возможных варианта действий компании. Какой из возможных вариантов, по вашему мнению, наиболее приемлем? Аргументируйте свои выводы.
2. Предложите свои варианты оптимизации продаж и обоснуйте их.

Задание 4.

Сгруппируйте представленные высказывания по видам потребителей:

- а) организации-потребители;*
- б) конечные потребители.*

1. Приобретают товары для дальнейшего использования в процессе производства или для перепродажи.
2. Приобретают товары для личного и семейного потребления.
3. Покупают сырье, оборудование, полуфабрикаты.
4. Покупают на основе спецификаций и технических данных.
5. Покупают на основе описаний, моды, стиля.
6. Исследуют цены и поставщиков.
7. Приобретают большие партии товаров.
8. Не работают с розничными торговцами.
9. Заключают долговременные договоры с поставщиками продукции.
10. Их спрос является производным.

11. Часто принимают решения о покупке коллективно.
12. Являются одновременно покупателями и производителями.
13. Для них характерны высокие ожидания в отношении качества продукции.
14. Совершают импульсивные покупки.

Задание 5.

Процесс эффективной продажи предполагает определенную последовательность действий. Распределите в правильном порядке следующие этапы:

1. Преодоление возражений, сомнений в совершении покупки.
2. Поиск и оценка потенциальных покупателей.
3. Презентация и демонстрация товара.
4. Заключение сделки.
5. Подход к клиенту.
6. Доведение до конца работ по сделке и проверка результатов.
7. Предварительная подготовка к визиту.

Тема 6. Налоги и предпринимательство

Задание 1. Тестовые задания

1. *Налоговая система* – это:

- а) совокупность принципов и способов взимания налогов;
- б) совокупность форм и методов взимания налогов;
- в) совокупность действующих в данный момент в конкретном государстве существенных условий налогообложения; +
- г) права и ответственность участников налоговых отношений;

2. *Какой налог является федеральным?*

- а) налог на имущество организаций;
- б) земельный налог;
- в) налог на прибыль организаций +

3. *Какой налог является региональным?*

- а) налог на доходы физических лиц;
- б) земельный налог;
- в) транспортный налог; +
- г) акцизы.

4. *Какой налог является местным?*

- а) налог на добычу полезных ископаемых;
- б) налог на добавленную стоимость;
- в) налог на имущество физических лиц; +
- г) плата за пользование лесным фондом. +

5. Какой налог относится к специальным налоговым режимам?

- а) таможенные платежи;
- б) сборы за пользование объектами животного мира;
- в) единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности; +
- г) водный налог.

6. Какой налог не учитывает личность и доходность субъекта?

- а) налог на прибыль; +
- б) налог на доходы физических лиц;
- в) транспортный налог;
- г) налог на имущество физических лиц.

7. При уплате налога и сбора с нарушением срока уплаты налогоплательщик уплачивает:

- а) недоимку;
- б) просрочку;
- в) пеню; +
- г) разовую доплату.

8. Какой вид изменения сроков уплаты применяется для сборов?

- а) налоговый кредит;
- б) налоговая льгота;
- в) отсрочка; +
- г) инвестиционный налоговый кредит.

9. Лицо, уполномоченное взимать сумму налога у налогоплательщика:

- а) Министерство финансов РФ;
- б) Исполнительные органы государственных внебюджетных фондов;
- в) налоговый агент; +
- г) органы УВД.

1. Налоги взимаются только с физических лиц.	
2. Налоги – это обязательные, безвозмездные платежи в пользу государства 3. НДС – налог на добавленную стоимость	
3. Акцизами облагаются товары первой необходимости	
4. Налоги идут на создание общественных благ	
5. Налоги – основной источник формирования бюджета	
6. Налог на имущество физических лиц исчисляется исходя из кадастровой стоимости земельного участка, находящегося в собственности налогоплательщика.	
8. Транспортный налог – это региональный налог	

Задание 2. Определить, верны ли суждения о налогах. Запишите рядом «Верно/неверно» или поставьте «+» и «-»

Задание 3.

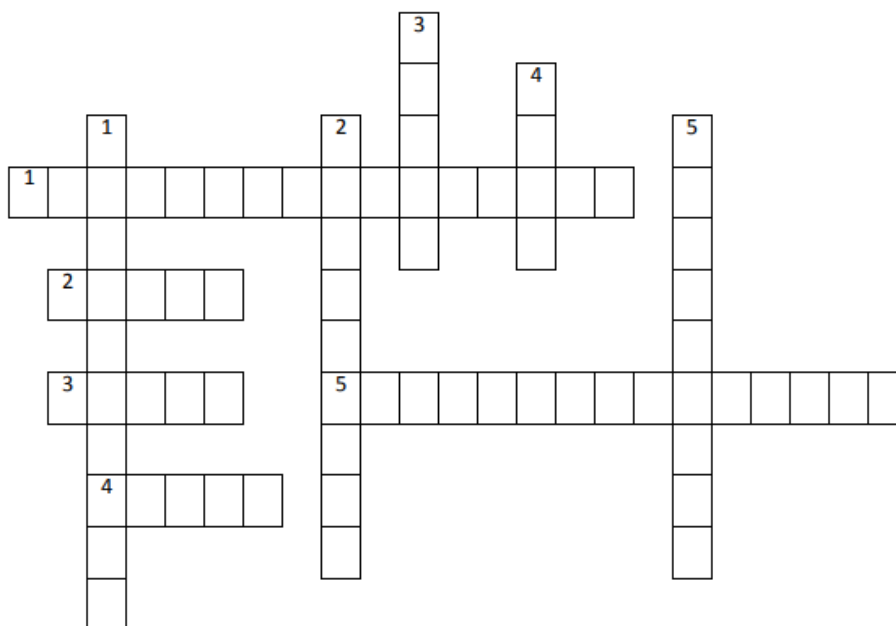
Найдите в приведенном списке характеристики, присущие любому налогу, и запишите цифры, под которыми они указаны. Все правильные ответы **ВЫДЕЛИТЕ ЖЕЛТЫМ ЦВЕТОМ**

1)	обязательность уплаты
2)	Безвозмездность
3)	пропорциональность доходу
4)	возвратный характер
5)	законодательное установление
6)	приблизительность размера для налогоплательщиков

Задание 4. В приведенном списке указаны черты сходства прямых и косвенных налогов и отличия прямых налогов от косвенных. Выберите и запишите сначала порядковые номера черт сходства, а затем – порядковые номера черт отличия.

1.	взимание с конкретного лица	
2.	зависимость от размеров дохода	
3.	безвозмездные отчисления	
4.	обязательные платежи	
Черты сходства		Черты различия

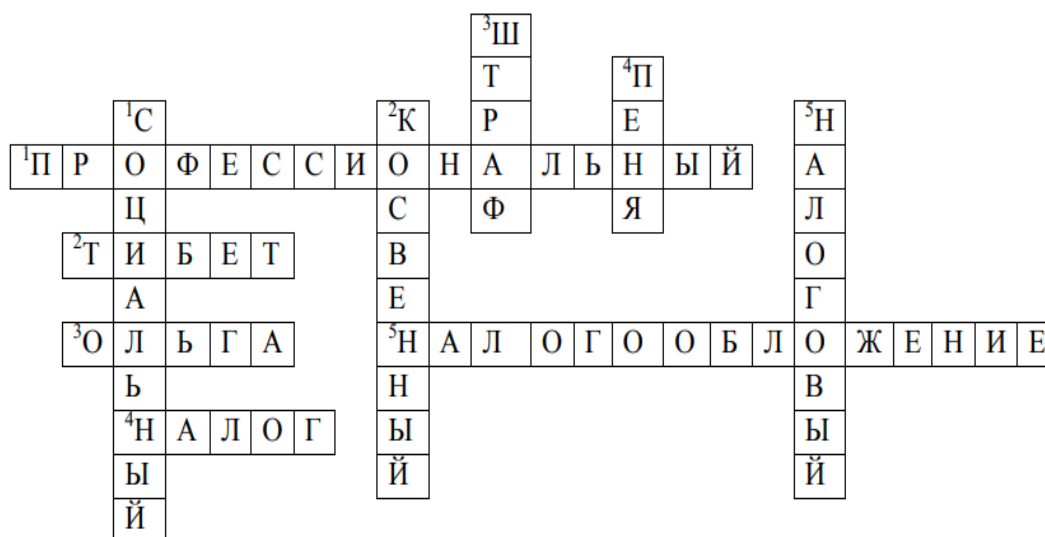
Задание 5. Решите кроссворд.



По горизонтали: 1. Сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу по доходам, полученным физическими лицами, от предпринимательской деятельности по гражданско-правовым договорам в виде авторского вознаграждения. 2. Где взимался налог на уши. 3. Родоначальником налоговой системы на Руси. 4. Основной источник дохода государства. 5. Определенный государством в законном порядке процесс установления видов и элементов налогов, сборов, порядка их взимания с определенного круга организаций и физических лиц.

По вертикали: 1. Налоговый вычет, предоставляющийся при подтверждении расходов на благотворительность, образование, лечение. 2. Группа налогов, к которой относится таможенная пошлина. 3. Разновидность налоговой санкции за не предоставленную в установленный срок налоговую декларацию. 4. Сумма денег, которую должен заплатить налогоплательщик в случае нарушения сроков уплаты налога. 5. Кодекс, содержащий свод законодательных актов о налогообложении.

ОТВЕТЫ



Задание 6. Распределите виды налогов по группам.

Федеральный	Региональный	Местный

1. Земельный налог
2. Водный налог
3. НДФЛ
4. Лесной налог
5. Госпошлина
6. Подоходный налог

7. Транспортный налог
8. Налог на имущество физических лиц
9. Акцизы
10. Налог на имущество организаций

Тема 7. Бизнес-планирование

Вариант 1. Разработка бизнес-плана.

Этап 1 «Разработка бизнес-планов».

Бизнес-команды изучают структуру и требования к разработке и оформлению бизнес-плана по заранее предоставленной форме, в основе которого лежит отобранная командой бизнес-идея. На выполнение данного задания группам предоставляется 3 дня. Работа ведется самостоятельно.

Технология: работа с нормативной и инструктивной документацией, с образцами реальных бизнес-планов, получение в случае необходимости квалифицированных консультаций.

Итоги этапа: письменно оформленный в соответствии с требованиями и типовой структурой бизнес-план.

Этап 2 – «Экспертиза бизнес-планов».

Бизнес-команды приступают к изучению и экспертизе проектов друг друга. Основная цель этого вида деятельности, с одной стороны, получить максимально заинтересованную *конструктивную* критику подготовленных проектов, чтобы на следующих этапах привести его в более работоспособное состояние и, во-вторых, получить опыт проведения экспертизы проектов других групп и одновременно увидеть возможные варианты для доработки своего проекта. На выполнение данного задания группам предоставляется 1 день. Работа ведется самостоятельно.

Технология: используется технология «Вертушка», в ходе которой каждая группа участников имеет возможность изучить и высказать свое экспертное мнение о качестве подготовленных проектов бизнес-планов.

Для проведения экспертизы используется специально подготовленная «Карта эксперта» или «Экспертный лист».

Итоги этапа: у каждой команды набор «Экспертных листов» с конкретными предложениями по доработке подготовленного проекта бизнес-плана.

Этап 3 – «Подготовка презентации бизнес-плана»

Бизнес-команды приступают к доработке и оформлению презентации своего проекта с целью ознакомления с его содержанием возможных «партнеров и инвесторов», которые могут заинтересоваться предпринимательской идеей, изложенной в проекте. На выполнение данного задания группам предоставляется 2 дня. Работа ведется самостоятельно.

Технология: презентация бизнес-плана может быть подготовлена в следующих формах:

- компьютерная презентация в формате «Power Point», подготовленная для демонстрации на экране с помощью мультимедийного проектора;
- стендовый доклад, оформленный на нескольких листах А4, излагающий основные разделы бизнес-плана.

Выбор способа и формы подготовки презентации остается за командой.

Итоги этапа: подготовленные для презентации перед большой аудиторией материалы бизнес-плана в одном из предложенных форматов.

Кроме того, в каждой команде должен быть подготовленный докладчик и 2-3 содокладчика, которые в процессе презентации бизнес-плана смогут дополнять основной доклад и отвечать на вопросы аудитории.

Этап 4 – «Публичное представление проектов бизнес-планов (мультимедийная презентация).

Все команды имеют возможность выступить с представлением своего бизнес-плана и ответить на вопросы аудитории или приглашенных экспертов.

Технология: проводится публичная защита по заранее оговоренному графику. Каждая команда получает определенное время, в течение которого она имеет возможность рассказать о своем проекте и ответить на вопросы аудитории.

На данном этапе используется технология «Общественной экспертизы», в соответствии с которой все участники получают бланк, в который они имеют право вносить свои оценки по итогам презентации каждой команды. В завершении определяется рейтинг каждой команды.

Итоги этапа: каждая команда публично осуществляет презентацию перед участниками мероприятия и оценочной комиссией, которая представляется в качестве «потенциальных партнеров и инвесторов». Бизнес-команды на данном этапе должны убедить участников и оценочную комиссию в рентабельности своего проекта.

В состав экспертов по оценке презентаций бизнес-планов могут входить предприниматели, бизнес-тренеры, а также государственные служащие, сотрудники государственных бюджетных учреждений, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и общественных объединений, работающие в сфере поддержки предпринимательской деятельности.

Этап 5 – «Подведение итогов»

Эксперты и команды подводят итоги прошедших этапов. Подведение итогов может проходить в форме общей дискуссии и/или круглых столов.

Вариант 2.

1 этап – работа в группах.

Задание ученикам: предложить предпринимательскую идею для того, чтобы начать свое дело), разработать презентацию-защиту своей бизнес-идеи (флипчарт, ватман).

Что необходимо учитывать при выдвижении бизнес-идеи:

- на кого будет рассчитан ваш товар или услуга (потребитель);

- реальность осуществления бизнес-идеи на территории Белгородской области;

- что необходимо для того, чтобы реализовать эту бизнес-идею?

- предложенный товар или услуга должны приносить вам прибыль.

Памятка для создания фирмы.

1. Основная направленность деятельности (что будете производить или продавать?).

2. Как планируете открыть предприятия.

3. Название предприятия.

4. Место расположения вашего предприятия в микрорайоне.

5. Рекламная компания по продвижению своего товара.

6. Основной потребитель вашего товара (например, для кого производить?).

Бизнес-идея

Группа (название) _____

Суть идеи: _____

Доводы в пользу бизнес-идеи/ необходимость:

Реальность:

Ресурсы, необходимые для организации бизнеса:

Предполагаемая прибыль:

5. Первичная проверка понимания (12 мин)

2 этап – защита презентаций, взаимное оценивание группами выступлений друг друга.

Экспертиза бизнес – идей. Оцените предложения ваших коллег. Шкала экспертных оценок:

5 – поддерживаю безусловно;

4 – поддерживаю в значительной мере;

3 – поддерживаю минимально;

2 – совсем не поддерживаю.

№ бизнес-идеи (группы)	Необходимость в микрорайоне	Учет всех необходимых ресурсов	Реальность осуществления	Прибыльность	Итоговый балл

Победителем является та группа, чья бизнес-идея набрала наибольшее количество баллов.

ГЛОССАРИЙ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Предпринимательство – экономическая деятельность, которая осуществляется физическими и юридическими лицами и имеет целью получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуг при эффективном использовании ресурсов.

Предприниматель – человек, готовый проявлять инициативу, он склонен к разумному риску, готов соединить производственные ресурсы. Идет на риск создания и управления предприятиями, внедряет новаторские идеи и технологии, берет на себя ответственность за хозяйственные решения, вкладывает способности, силы и средства с целью получить прибыль при сочетании личной выгоды с общественной пользой.

Предприятие – это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. После госрегистрации предприятие признается юридическим лицом и может участвовать в хозяйственном обороте.

Прибыль – конечный финансовый результат предпринимательской деятельности. Вычисляется как разница между общими доходами и общими расходами. Учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственность.

Деловая этика – система норм поведения и моральных ценностей, специфических знаний и навыков, вырабатываемых, накапливаемых и воспроизводимых в процессе хозяйственной деятельности, – представляет важнейший элемент эконом культуры.

Предпринимательская этика – одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, так как этика вообще — это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии с идеями о должном, о добре и зле, в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения. Это учение о назначении человека, о смысле его жизни. Это система моральных и нравственных норм, включая общеобязательные правила поведения людей.

Бизнес – экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

Банкрóтство (несостоятельность) – признанная уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина,

организации или государства) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей.

Выручка – доход, полученный производителем от реализации произведенных товаров и услуг.

Доход – общая сумма поступлений за определенный период от факторов производства в форме ренты, заработной платы и процента. Любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью, без роста долга.

Заработная плата – доход от труда; форма денежного вознаграждения наемного работника за труд в зависимости от квалификации, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы; цена, выплачиваемая за использование наемного труда.

Индивидуальная трудовая деятельность – общественно полезная деятельность граждан по производству товаров, оказанию платных услуг населению, не связанная с их трудовыми отношениями с государством

Конкурентоспособность продукта – совокупность характеристик продукции, ориентированных на удовлетворение платежеспособного потребительского спроса.

Расходы – затраты на приобретение товаров и услуг или активов.

Рисковость (риск) – действие в условиях неопределенности, наудачу, в надежде на счастливый исход, несмотря на угрозу полной или частичной потери ресурсов, дохода, престижа, нанесения ущерба экологии или здоровью.

Рентабельность – один из основных показателей эффективности работы предприятия. Это доходность, прибыльность предприятия; показатель, отражающий конечные результаты хозяйственной деятельности.

Себестоимость продукции, работ или услуг – денежное выражение суммы затрат, необходимых на производство и сбыт данной продукции, а более точно – ее единицы.

Стратегическое мышление – умение мыслить стратегически, дальновидно и на этой основе принимать правильные решения. Одно из ключевых требований к бизнесмену — наличие у него интеллекта, умения генерировать новые идеи и принимать решения.

Стратегия – план, замысел, ищущий способы реализации.

Стратегия – это постановка среднесрочных и долгосрочных целей, заключающихся в максимизации выгоды (прежде всего дохода и прибыли).

Стратегия ценообразования – это набор правил и практических методов, которых целесообразно придерживаться при установлении рыночных цен на конкретные виды продукции.

Основа стратегии – это специфические методы, принципы, подходы к какой-то конкретной ситуации.

Стратегия бизнеса – это определённый подход к ведению деятельности, который разрабатывается на основании текущего положения дел, а также желаний, смысл состоит в определении, какие именно меры необходимо предпринять, чтобы в полной мере удовлетворить все потребности клиентов.

Новаторство – проявление нового в созидательной деятельности людей, выражение творческих способностей человека в труде.

Тактика – средства для реализации замысла, предполагает краткосрочные, оперативные решения для реализации стратегической установки в конкретных условиях.

Цена – ценность товара или услуги в денежном выражении, это себестоимость плюс прибыль

Тест «Ты предприниматель?»

Чтобы определить свои способности к предпринимательской деятельности, возьмите лист бумаги и честно ответьте «да» или «нет» на предложенные вопросы.

Вопросы теста:

1. Умеете ли Вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли Вы настоять на принятом решении или Вас можно легко переубедить?
3. Любите ли Вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли Вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли Вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли Вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли Вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли Вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у Вас опыт работы в той области, в которой Вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли Вы с действующими правилами налогообложения, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в Вашем населенном пункте спрос на товар или услугу, которые Вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у Вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в Вашем населенном пункте у предпринимателей выбранного Вами профиля?
15. Есть ли у Вас на примете помещение, которое можно в будущем арендовать?
16. Сможете ли Вы найти достаточные финансовые средства, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у Вас возможность привлечь к финансированию создаваемого Вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у Вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у Вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых Вам не хватает, из числа Ваших друзей и

знакомых?

20. Уверены ли Вы в том, что иметь собственное дело – это главная Ваша мечта?

Ключ:

Каждый положительный ответ равен одному баллу. Подсчитайте сумму баллов.

Результат:

- *сумма баллов равна 17 и более* – вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею – главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

- *сумма баллов равна от 13 до 17* – ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако Вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

- *сумма баллов менее 13* – из Вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде, чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.