

Министерство образования Новосибирской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Новосибирской области

"НОВОСИБИРСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ"

СОГЛАСОВАНО:
Заместитель директора
по учебной работе

«__» ____ 2020
____ С.В.Белина

Директор С.С. Лузан

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по выполнению самостоятельных работ

ОП 10. Проектирование зданий и сооружений

раздел

Основы предпринимательства и технология поиска работы

09.02.05 Прикладная информатика (по отраслям)

Методические указания разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 09.02.05 Прикладная информатика (по отраслям) укрупненной группы 09.00.00 Информатика и вычислительная техника

Организация-разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Новосибирской области «Новосибирский профессионально-педагогический колледж»

Разработчик:
Трофимова Л.В., преподаватель

Рассмотрено на заседании цикловой (предметной) комиссии Информационных технологий и социально-правовых дисциплин

Протокол № 1 от 01.09.2020 г.

Председатель ПЦК _____ О.Ю. Ануфриева

Пояснительная записка

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:
анализировать проблемы экономического характера при анализе предпринимательской деятельности;
делать обоснованные выводы о хозяйственной деятельности данного субъекта;
систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам предпринимательской деятельности;
анализировать свои сильные и слабые стороны;
анализировать потребности рынка труда и конкретных работодателей; использовать эффективные методы и приемы самопрезентации;
составлять поисковые письма, автобиографию, резюме.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:
отечественный и зарубежный опыт в области организации предпринимательской деятельности;
экономическое содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства;
типы предпринимательских решений;
основы налогообложения и бухгалтерского учета предпринимательской деятельности в Российской Федерации;
основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности;
права и обязанности молодых специалистов;
пошаговую технологию поиска работы

Основные функции практической работы в учебном процессе:

1. Закрепление знаний и умений, изученных в рамках аудиторной работы;
2. Расширение и углубление знаний по отдельным темам;
3. Освоение умений использования знаний для решения прикладных задач;
4. Освоение умений самопознания и саморазвития;
5. Освоение умений самоанализа;
6. Освоение умений поиска работы.

Основные источники:

1. Череданова Л.Н., Основы экономики и предпринимательства: учебник. – Москва, 2017
2. Додонова И.В., Мартышевская С.М. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – Ставрополь: 2010.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации.
4. Иванова Е. Предпринимательское право: учебник для СПО. 2-е издание, переработанное и дополненное, изд. «Юрайт», 2015.
5. [Корягин А.](#), [Бариева Н.](#), [Грибенюкова И.](#) Технология поиска работы и трудоустройства: учебное пособие. Изд.: Академия, 2017.

5. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. – М.: ФОРУМ, 2010. (Профессиональное образование).
6. Рыкова Е.А., Волошина М.А., Прожерина Л.Н. «Технология поиска работы» М., Проф. обр. издат. 2014.
7. [Столяренко Л. Д.](#) Психология общения [Текст]: учебник для колледжей / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. - Ростов н/Д.: Феникс, 2013. (Среднее профессиональное образование).
8. Экономика предприятия [Текст]: учебник / ред. В. Я. Горфинкеля. - 5 изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2010. (Золотой фонд российских учебников).
9. Эл.адрес: rarekvi/narod/ru/tehnologiya-poiska-raboty-referat.html.

Список практических работ с рекомендациями:

Практическая 1,2. Проектирование предпринимательской деятельности. Создание нового предприятия. Разработка бизнес плана предприятия.

Цель: закрепление полученных теоретических знаний при выполнении практического задания.

План:

1. Подготовка: деление группы на подгруппы, выдача задания.
2. Объяснение хода выполнения задания. Определение понятия «Бизнес-план» и его составление.

1. Подготовка: деление группы на подгруппы, выдача задания.

Группа делится на подгруппы (3-6 чел).

Задание: Каждой подгруппе необходимо создать своё предприятие с нуля. Описать путь создания. Составить краткий бизнес-план. Определить: вид предпринимательской деятельности, субъект, форму собственности, цель и задачи, важные черты, название, структуру (количество сотрудников и должности), возможный риск, пути снижения риска, вид ответственности за нарушения законодательства. Описать какие разрешительные документы необходимы дополнительно после регистрации предприятия, чтобы получить разрешение на открытие (в зависимости от вида деятельности). Обобщить конкурентноспособность и (или) необходимость данного предприятия.

2. Объяснение хода выполнения задания. Определение понятия «Бизнес-план» и его составление.

Кратко повторить (вспомнить важные понятия) пройденный теоретический материал. Определить схему (структуру) составления бизнес-плана. Последовательность разработки бизнес-плана представлена в таблице 8.

Дальнейшая информация о структуре бизнес-плана будет построена по принципу последовательности расположения разделов в пределах бизнес-плана: титульный лист, меморандум о конфиденциальности, аннотация, резюме, описание предприятия и

отрасли, план маркетинга и сбыта продукции, производственный план, организационный план, финансовый план, расчет эффективности проекта, учет рисков и гарантий, приложения.

Бизнес-план – документ внутрифирменного планирования, характеризующий все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализирующий проблемы и способы решения поставленных задач.

Бизнес-план позволяет определить стратегию развития предприятия в условиях конкуренции и оценить предпринимательские возможности. Составление бизнес-плана связано с эффективным способом мобилизации предпринимательских качеств, таких, как умение думать, увязывать интересы, определять цели и решать задачи, находить возможности повышения конкурентоспособности предприятия. Бизнес-план составляют в зависимости от особенностей развития предприятия, определяя целесообразность вложения инвестиций именно в этот проект. Одно из главных требований – анализ сильных и слабых сторон бизнеса для обоснования экономической оценки предлагаемых мероприятий.

Основные функции бизнес-плана можно подразделить на две группы:

внутрифирменная деятельность и внешние функции.

Внутрифирменная деятельность связана с разработкой стратегии развития фирмы, общей концепцией осуществления проектов создания новой продукции, внедрения новых технологий и оборудования, оценки предпринимательского потенциала и выявления резервов, а также мероприятий по снижению риска и формированию благоприятного имиджа фирмы.

Внешние функции направлены на формирование качественного бизнес-плана, позволяющего эффективно распорядиться инвестициями и привлечь к реализации планов развития предприятия потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологии.

Структура бизнес - плана определяется направленностью и масштабом инновационного проекта, сферой предпринимательской деятельности, организационной структурой фирмы, наличием конкурентов и перспективами роста. Можно представить основной процесс бизнес - планирования с момента возникновения предпринимательской идеи (обоснования экономической идеи) до получения и распределения прибыли между основными участниками.

Бизнес-план - это главный документ взаимодействия основных участников (партнеров): инвесторов, заказчиков, руководителя проекта и его команды, потребителей, других заинтересованных сторон.

Титульный лист бизнес-плана не должен содержать излишних подробностей, он должен быть лаконичным и привлекательным. Очень важно дать проекту краткое название, которое затем может появиться на наружной вывеске предприятия, в рекламных материалах, на упаковке и т. д.

Бизнес-план – довольно объемный документ и для первичного ознакомления инвестора с проектом абсолютно неприемлем из-за высокой загруженности инвестора и широты его выбора среди разных бизнес-планов и бизнес-идей.

Поэтому рекомендуется предоставить информацию в виде:

- аннотации (0,5–1 стр.) – для высшего руководства, письменных обращений, рекламных объявлений;
- резюме (2–3 стр.) – в качестве дополнительной информации для ознакомления с бизнес-планом;
- бизнес-плана (15–50 стр. без приложений) – для подробного изучения проекта специалистами инвестора и экспертами.

Аннотация должна быть составлена так, чтобы первично знакомящийся с вашим проектом нашел ответы на вопросы: *кто, что, почему, когда, где, как*.

Раздел 1. Резюме – простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Объем не должен превышать 2–3 машинописных страниц.

Резюме составляется на заключительном этапе разработки бизнес-плана по результатам проведенных исследований и расчетов, однако размещается в самом начале материала. Такая форма построения бизнес-плана необходима для того, чтобы потенциальный инвестор с самого начала ознакомления с проектом составил себе четкое представление о содержании и ожидаемых результатах проекта. Для этого в данном разделе излагается «сокращенная» версия бизнес-плана, содержащая конечные результаты проработки последующих разделов. Основные моменты резюме:

- краткая характеристика предприятия: дата учреждения, цели организации предприятия, форма собственности, организационно-правовая форма;
- цель инвестиционного проекта: основные моменты будущего производства; характеристика услуг по выпуску продукции, качественные отличия продукции предприятия от продукции-аналога;
- предполагаемый объем производства в натуральных единицах и объем реализации в денежном выражении;
- возможности и способы реализации проекта (основные потребители, потенциальные клиенты);
- объемы затрат на производство;
- себестоимость единицы продукции;
- цена единицы продукции;
- источники финансирования денежных средств: кредиты, вклады учредителей, инвестиции;
- предполагаемые объемы финансирования (сроки получения, суммы, сроки погашения обязательств);
- предполагаемая эффективность проекта: срок окупаемости, прибыльность, чистый приведенный доход и т. д.

Необходимо добиваться запоминаемого резюме: в нем можно поместить рисунок или фотографию изделия.

Раздел 2. Описание предприятия и отрасли.

Для российских предприятий наиболее актуальным является инвестиционный проект технического переоснащения действующего производства. Поэтому данный раздел рекомендуется начать с характеристики действующего предприятия, ознакомившись с которой потенциальный инвестор должен убедиться в сегодняшнем положении предприятия в рыночном пространстве отрасли. Для этого необходимо указать:

- в каком году предприятие создано, какую продукцию выпускает;
- форма собственности на землю и здание, ОПФ; состояние здания, в котором размещается производство (приспособленном, ветхом, новом); площадь помещений и участка; тип производства, характер выпускаемой продукции; производственная мощность, срок амортизации оборудования;
- экономико-географическое расположение: в крупном городе или районе, в каком регионе;
- численность работников, их квалификация;
- основные заказчики и клиенты, соотношение крупных и мелких заказов по числу и объему заказов;
- основные поставщики материалов.

Более подробно анализ отрасли рассматривается в плане маркетинга бизнес-плана.

Раздел 3. Описание продукции (работ, услуг)

Цель настоящего раздела – показать потенциальному инвестору конкурентоспособность проектируемой продукции. Конкурентные преимущества продукции могут быть достигнуты различными путями, например:

- выпуск высококачественной продукции с высокими потребительскими свойствами, обосновывающими высокие цены;
- выпуск дешевой продукции со средними или низкими потребительскими свойствами, доступной широкому кругу потребителей;
- выпуск продукции с различными вариантами оформления;
- выпуск уникальной продукции, рассчитанной на узкий круг потребителей с достаточно высокими доходами;
- оперативный выпуск продукции в очень короткие сроки (типография). Авторы инвестиционного проекта в зависимости от поставленных целей
- идут по определенному пути обеспечения конкурентоспособности своей продукции.

У разработчиков бизнес-плана не должно возникать никаких сложностей при описании продукции и ее потребительских свойств. К описанию продукции целесообразно приложить фотографии образцов.

Кроме описания продукта необходимо подчеркнуть его преимущества по сравнению с другими аналогичными продуктами предприятий-конкурентов. (Эти сведения можно представить в виде таблицы).

Раздел 4. Маркетинговый план и план сбыта продукции

Чтобы добиться устойчивого роста объема продаж, необходимо досконально изучить свой рынок, т. е. организации и людей, которые покупают товар или пользуются услугами. Конечно, предприятие заинтересовано в тех потребителях, которые купят

товар по цене, обеспечивающей получение прибыли в достаточном объеме и на протяжении длительного периода. Следовательно, ваша первая задача – определить свой целевой рынок. Правильно составить этот раздел вам помогут ответы на следующие вопросы:

По основной характеристике рынка вашего продукта

- Какова емкость рынка?
- Какова степень насыщенности рынка?
- Каковы тенденции изменения емкости и насыщенности рынка на ближайшие 5 лет?
- Что делает ваш продукт уникальным и почему покупатели предпочтут именно ваш продукт?
- Какова общая тенденция спроса на ваш продукт?

По сегментированию рынка

- Какие принципы сегментирования рынка являются наиболее соответствующими вашему продукту?
- Какие сегменты и почему являются наиболее перспективными?
- Какие сегменты и почему являются для вас целевыми сегментами (целевыми рынками)?
- Что привлекает типичного покупателя данного целевого рынка (цена, качество, дизайн, дополнительные услуги и т. п.)?

По перспективам рынков

- Какие из этих рынков имеют наиболее благоприятные перспективы (объем продаж, уровень цен)?
- Какие из этих рынков являются наиболее выгодными с точки зрения транспортировки товара?
- Какие страны представляют наилучший рынок с точки зрения потенциальных для вас проблем?

По прогнозированию продаж

- На какую долю рынка вы рассчитываете?
- Какие продукты вы собираетесь продавать на выбранных вами рынках в будущем году?
- Какой объем продаж вы прогнозируете на этих рынках?
- Каков прогнозируемый рост продаж на этих рынках в ближайшие 5 лет?

Опишите основные факторы, влияющие на рост рынка (например, тенденции развития отрасли, социально-экономические тенденции, правительственная политика и изменения в демографическом составе страны), дайте обзор предшествовавших тенденций развития рынка. Любые различия между прошлыми и проектируемыми тенденциями темпов роста рынка необходимо объяснить.

– Какие цены вы прогнозируете на каждом этапе реализации продукта?

Для предпринимателей России составление рассматриваемого раздела плана крайне затрудняется тем, что очень сложно найти достоверные сводные результаты исследования рынка.

Выбор маркетинговой стратегии занимает ключевое место на всем протяжении от возникновения бизнес-идеи до появления товара на рынке и его послепродажного обслуживания. Выбор эффективного сочетания различных маркетинговых инструментов существенно зависит от особенностей жизненного цикла товара, стандартно представляемого четырьмя стадиями: разработка, выход на рынок, зрелость (насыщение), спад. Различают и сам тип жизненного цикла, поскольку в реальных ситуациях в зависимости от различных факторов кривые жизненного цикла могут весьма существенно отличаться от стандартного, классического вида (сезонная или кривая моды, гребешковая кривая, кривая продолжительного увлечения и т. д.). Можно предложить следующую схему написания рассматриваемого вопроса.

Общая стратегия маркетинга. Опишите свою рыночную философию, миссию и стратегию компании, исходя из особенностей вашего продукта и каналов реализации в вашей нише рынка.

Опишите вашу *ценовую политику* с точки зрения взаимосвязи цены, доли рынка и прибыли. Укажите любые скидки с цены, позволяющие стимулировать реализацию продуктов или услуги.

Опишите *методы реализации* (например, собственная торговая сеть, торговые представители, посредники), которые могли бы быть использованы как в ближайшее время, так и в долгосрочной перспективе.

Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий.

Если предприятие будет предлагать товар, который требует послепродажного обслуживания, предоставления гарантий или обучения персонала, то оцените степень их важности для покупателя и опишите, предложите решения всех этих проблем.

Реклама и продвижение товара на рынок. Здесь необходимо рассказать о своих планах участия в торговых ярмарках и выставках, размещения рекламы в газетах и журналах, подготовки рекламных буклетов и листовок. Следует составить расписание рекламной кампании и определить величину расходов на рекламу и продвижение товаров на рынок.

Раздел 5. Производственный план

Данный раздел бизнес-плана представляется только предпринимателями, которые хотят заняться производством. Главная задача раздела – доказать потенциальным партнерам, что вы в состоянии реально производить нужное количество товаров в нужные сроки и требуемого качества. Очень полезной здесь может стать схема производственных потоков на предприятии, которая наглядно покажет, откуда и как будут поступать все виды сырья и комплектующих изделий, в каких цехах и как они будут перерабатываться в продукцию, как и куда эта продукция будет поставляться. В схеме должно найтись место и для процессов контроля за качеством. Нельзя обойти молчанием этот вопрос и в тексте. Нужно сообщить, на каких стадиях и какими методами будет проводиться контроль за качеством и какими стандартами при этом вы будете руководствоваться.

Заключение данного раздела бизнес-плана оценка возможных издержек производства и ее динамика на перспективу. При этом вы не должны забывать затратах, связанных с утилизацией отходов и охраной окружающей среды. Здесь всегда возможны самые неприятные ограничения со стороны правительственных органов и общественности, и лучше заранее это предусмотреть. План производства необходимо также включить такие сведения, как вид требуемых производственных мощностей, необходимые производственные помещения, потребность в основных производственных фондах и рабочей силе (как постоянной, так и временной). Отдельно рекомендуется остановиться на факторах, гарантирующих бесперебойную работу предприятия:

- поставщики материалов и оборудования (наименование, местонахождение, вид поставляемых материалов и оборудования, условия поставок, оплаты);
- устойчивость связи с поставщиками;
- транспортное обеспечение поставок, наличие подъездных путей;
- условия отгрузки и реализации готовой продукции, санкции за нарушение сроков отгрузки готовой продукции.

В заключение раздела определяется *объем затрат на производство продукции*, рассчитываются себестоимость и цена реализации продукции.

Раздел 6. Организационный план

Организационный план – необходимый раздел бизнес -плана. В нем фиксируется временной график ключевых действий (разработка продукта и процесса его производства, анализ рынка, разработка программы продаж). Следует указать и важнейшие частные задания, критические события, определяющие успех дела. Перечень таких событий включает: завершение дизайна; представление продукта на выставках; заказ сырья, материалов и комплектующих в количествах, необходимых для организации планируемого объема производства; начало производства; получение первого заказа ; первую продажу; оплату первых счетов. Составление делового расписания позволяет контролировать ключевые моменты дела, предусматривать и корректировать возникающие сбои с тем, чтобы уменьшить возможный риск. Грамотно составленное деловое расписание демонстрирует зарубежному партнеру профессионализм управленческой команды. Предприниматели имеют склонность недооценивать время, требуемое для выполнения различных задач. При разработке этого раздела бизнес-плана поможет следующая последовательность составления и заполнения таблицы:

Ответственность

Дата начала события

Дата окончания события

Возможные сбои в расписании и корректировка

Критические отклонения в расписании

При формировании структуры управления необходимо помнить, что наиболее существенное отличие установления организационной структуры от выработки технических решений заключается в *решающей роли человеческого фактора на всех стадиях деятельности*. Известны типовые организационные структуры управления:

линейная, линейно-штабная, функциональная, программно-целевая, матричная. При формировании организационной структуры небольшого коллектива важно обратить внимание на основные принципы эффективных структур управления: оптимальное распределение обязанностей, информационную обеспеченность руководителя, заинтересованность исполнителя в результате, наличие контроля и, наконец, единоначалие. Инвесторы, зарубежные партнеры хотели бы видеть управленческую команду, в которой были бы представлены на равных как административные навыки, так и навыки в управлении финансами, маркетингом, производством. Поэтому необходимо отразить в послужной список учредителей, опыт работы в данной области, обязанности и ответственность, поощрения и ресурсы, которыми располагает фирма.

Раздел 7. Финансовый план. Оценка эффективности проекта

Цель этого раздела – выявить, каковы будут доходы от продаж и прибыль за 1-й и последующие годы как результат выбранной финансовой стратегии. Один из основных вопросов: как много потребуется средств для инвестиций и поддержания дела в рассматриваемом периоде? Финансовый план выявляет потенциал дела. Он должен быть представлен в бизнес-плане в виде расписания по финансированию (для вновь начатого дела все оценки являются прогнозными). Для нового дела предсказание поступления денежных средств является более важным, чем предсказание прибылей, так как оно детализирует сумму и время притока и оттока денег. Обычно уровень прибылей (особенно в стартовый период) недостаточен для финансирования нужд по операциям. Прогноз уровня продаж и расходов, предсказание поступления денег укажут пик требований к капиталу, определят необходимость в возможных изменениях в некоторых критических обстоятельствах, дополнительном финансировании. Здесь предстоит определить допустимость и формы изменений в обязательствах, как и на каких условиях может быть получено дополнительное финансирование, как может быть возвращен кредит. Эта информация становится частью прогноза поступления денег. Финансовые прогнозы составляются на 5 лет на 1-й год – ежемесячно, на последующие два года – поквартально и последние два года – по годам. При работе фирмы на внешнем рынке, где особенно велик финансовый риск, рекомендуется использовать специальные методы регулирования платежей (аккредитивы, инкассо без документов, платеж на открытый счет и др.) и по возможности иметь полную информацию о финансовом положении клиента. Такую информацию можно получить через банки или специальные фирмы. Существуют специальные виды страхования, охватывающие кредитный риск.

В бизнес-плане отражаются названные направления финансовой деятельности, включая предварительную оценку эффективности инвестиций. Системы бухгалтерского учета и отчетности в России и за рубежом отличаются друг от друга, и поскольку цель российской фирмы состоит в том, чтобы сотрудничать с западными партнерами или получить инвестиции от них, фирма должна составить финансовые документы по западным образцам. В целом партнера интересует кредитоспособность, т. е. финансовое состояние фирмы, оценка затрат на ее организацию и функционирование, ведомость прибылей и убытков, балансовая ведомость и кассовый план. Чтобы подтвердить кредитоспособность фирмы, необходимо представить предполагаемому зарубежному партнеру ведомость прибылей и убытков, а также балансовый отчет фирмы за текущий год (прогноз) и за 2–3 предшествующих года. Дело в том, что зарубежные корпорации обязаны публиковать подобные документы,

поэтому бухгалтерский отчет фирмы не может быть конфиденциальным. Кроме того, можно попросить эти финансовые документы у предполагаемого западного партнера. И это должно убедить его в том, что он имеет дело с солидной фирмой. Для кредитора необходим детальный перечень издержек, связанных с пуском производства, вместе с полными эксплуатационными расходами. Необходимо убедиться, что прибыль от использования заемных денежных средств (кредиты, ссуды, инвестиции) выше затрат по их привлечению.

Пока не завершена работа над финансовой частью плана, нет возможности привести точные цифры, характеризующие использование и ожидаемый эффект от кредита. Тем не менее стоимость элементов основного капитала, которые планируется приобрести, а также расчетная величина функционирующего капитала могут и должны быть отражены. Всегда можно отказаться от намеченного варианта в пользу более скромного, если этого потребует состояние финансов. Ниже приведена рекомендуемая примерная схема написания финансового плана: источники финансирования, финансовая политика, финансовый контроль:

* Назовите источники финансирования ресурсов фирмы за счет собственных денежных средств, за счет заемных денежных средств?

- Какова политика распределения прибыли после уплаты налогов?
- Каковы условия контроля по платежам покупателей?
- Какова политика фирмы в отношении страхования кредитов?

Основными показателями эффективности проекта являются:

- чистая прибыль;
- рентабельность вложений;
- срок окупаемости первоначальных затрат;
- минимальный безубыточный объем производства и др.

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. После уплаты налога на прибыль остается так называемая *чистая прибыль*, которая распределяется между участниками проекта соответственно доле участия в формировании финансовых средств проекта.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Производные от прибыли относительные показатели позволяют оценивать результативность вложенных средств и используются в экономических расчетах и финансовом планировании. Расчет рентабельности вложений осуществляется как отношение чистой прибыли проекта к затратам на его планирование и реализацию. *Минимальный безубыточный объем* производства и реализации можно определить аналитическим и графическим методом путем построения графика безубыточности. Этот объем может быть определен по формуле: $B_0 = Z_{\text{пост.}} / (Ц_{\text{ед.}} - Z_{\text{пер.}})$, ед., (1) где $Z_{\text{пост.}}$ – условно-постоянные расходы предприятия в

каждый период времени, руб., $C_{ед}$ – цена единицы продукции, услуги, руб., $Z_{пер}$ – переменные затраты на единицу продукции, услуги, руб.

Например, если минимальный безубыточный объем производства, найденный по формуле 1.1, равен 23 единицам при объеме производства в месяц в 100 единиц, это означает: «При реализации 23 единиц продукции предприятие окупает свои текущие затраты на производства 100 единиц продукции и, начиная с реализации 24 единицы, предприятие получает прибыль. Прибыль в точке безубыточности равна нулю».

Так как аналитический метод расчета оптимального объема требует меньше расчетов и времени, то от построения графика для определения оптимального объема производства можно отказаться.

Вопросы внеаудиторной самостоятельной работы по первому разделу дисциплины:

1. Провести письменный анализ изученного материала, заполнив предложенную таблицу.

Последовательность разработки бизнес-плана		
	Этапы создания бизнес-плана	Укажите цель деятельности на каждом этапе
1	Сбор и анализ информации о продукте, услуге. Описание продукции, услуги.	
2	Сбор и анализ информации о рынке сбыта	
3	Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли	
4	Составление производственного плана (определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, кадрами и другими ресурсами)	
5	Составление финансового плана (расчет потребности в капитале, определение источников финансирования)	
6	Расчет эффективности проекта	
7	Составление организационного плана (разработка организационной структуры, правового обеспечения и графика реализации проекта)	
8	Решение вопроса рисков и гарантий	
9	Подбор материалов бизнес-плана и составление	
10	Составление краткого содержания проекта	
11	Составление аннотации на проект	

12	Оформление титульного листа	
----	-----------------------------	--

2. Подготовка сообщения на темы: «Корпоративная культура предпринимательства», «Имидж предпринимателя».

Практическая работа №3. «Психодиагностическая работа с тестами».

Цель: определить личностные характеристики и их влияние на самоопределение, способности и профпригодность.

Задание 1. Пройти предлагаемые в материале тесты №1, №2 (по ссылке, приложение 1), №3, №4 (приложение 2).

Задание 2. При возможности пройти онлайн-диагностику по ссылке в конце приложения 2, и записать ее результаты.

Задание 3. По результатам всех упражнений и тестов составить свой портрет личности.

Приложение 1: <http://job.nspu.ru/article.php?id=6>:

- 1) *Тест «Жизненные установки», автор - Е. Орлова;*
- 2) *Тест «Якоря карьеры» (для студентов), авторы - А.С. Новгородов, Е.А. Могилёвкин.*

Итоги – результат тестирования выписать в тетрадь.

Приложение 2 «Что вы знаете и чего не знаете о себе и о других».

Тест № 1. Необходимо ответить на предлагаемые суждения словами «да» или «нет».

1. Я бы рискнул начать собственное дело, нежели работать на других.
2. Никогда не буду работать там, где много поездок.
3. Если бы я стал играть, то никогда не делал бы малых ставок.
4. Мне нравится улучшать свою жизнь с помощью идей.
5. Никогда не брошу работу, не будучи уверенным, что есть другая.
6. Я не склонен рисковать, чтобы только расширить свой кругозор.
7. Зная, что какое – то конкретное дело может кончиться неудачей, я не стал бы вкладывать в него средства, даже рассчитав, что барыш может быть велик.
8. Я хотел бы в жизни испытать как можно больше.
9. Я не ощущаю в себе особой потребности в возбуждающих событиях.
10. У меня нет большой энергии.
11. Я могу без труда порождать множество прибыльных идей.
12. Я не стану спорить на сумму, которой в данное время не располагаю.

13. Мне нравится предлагать новые идеи или концепции, когда реакции на них – даже вышестоящего руководства – непредсказуемы и неясны.

14. Я готов участвовать лишь в таких сделках, которые достаточно ясны и определённы.

15. Менее надёжная работа с большим доходом меня привлекает больше, чем более надёжная со средним.

16. По характеру я не очень независим.

Подсчёт результатов:

Если вы ответили «да» на суждения 1,3,4,8,10,11,13,15, то присваивайте каждому суждению по одному очку.

Если вы ответили «нет» на суждения 2,5,6,7,9,12,14,16, то тоже каждому ответу присвойте по одному очку.

Если вы набрали сумму, равную 13, 14 и выше баллов, то вы склонны к предпринимательству, оправданному риску, обладаете хорошей деловой интуицией и чертами преуспевающего бизнесмена.

Тест № 2. В этом тесте необходимо выбрать один из трёх ответов: «да», «нет», «не знаю».

1. Я всегда чувствую ответственность за всё, что случается в моей жизни.

2. В моей жизни не было бы столько проблем, если бы некоторые люди изменили своё отношение ко мне.

3. Я предпочитаю действовать, а не размышлять над причинами моих неудач.

4. Иногда мне кажется, что я родился под «несчастливой звездой»,

5. Я считаю, что алкоголики сами виноваты в своей болезни.

6. Иногда я думаю, что за многое в моей жизни ответственны те люди, под влиянием которых я стал таким, как я есть.

7. Если я простужусь, предпочитаю лечиться самостоятельно, а не прибегать к помощи врача.

8. Я считаю, что во вздорности и агрессивности, которые так раздражают в человеке, чаще всего виноваты другие люди.

9. Считаю, что любую проблему можно решить, и не очень понимаю тех, у кого вечно возникают какие – то жизненные трудности.

10. Я люблю помогать людям потому, что чувствую благодарность за то, что другие сделали для меня.

11. Если случается конфликт, то размышляя, кто виноват, я обычно начинаю с самого себя.

12. Если чёрная кошка перейдёт мне дорогу, я перехожу на другую сторону улицы.

13. Я считаю, что каждый человек независимо от обстоятельств должен быть сильным и самостоятельным.

14. Я знаю свои недостатки, но хочу, чтобы окружающие относились к ним снисходительно.

15. Обычно я мирюсь с ситуацией, повлиять на которую не в состоянии.

Подсчёт результатов:

За каждый ответ «да» на вопросы: 1,3,7,9,11,13 и ответ «нет» на вопросы: 2,4,6,8,10,12,14,15 поставьте себе по 10 баллов.

За ответы «не знаю» - 5 баллов.

Подсчитайте общее количество баллов, укажите ваш результат:

100 – 150 баллов. Вы капитан собственной жизни. Вы чувствуете ответственность за всё, что с вами происходит, многое берёте на себя, преодолеваете трудности, не преувеличиваете их, не возводя в ранг жизненных проблем. Вы видите перед собой задачу и думаете над тем, как её можно решить. Что при этом вы чувствуете, что происходит в вашей душе – для окружающих загадка.

50 - 99 баллов. Вы охотно бываете рулевым, но можете, если это необходимо, передать штурвал в верные руки. При оценке причин собственных трудностей вы вполне реалистичны. Гибкость, рассудительность и чуткость всегда бывают вашими союзниками. Случаются ситуации, которые никак вас не касаются, вы не несёте за них никакой ответственности и тем не менее, если это требуется, всё – таки берёте ответственность на себя. И вы обычно знаете, когда это нужно сделать. Вы умеете жить в добром согласии с другими людьми, не нарушая внутреннего согласия с самим собой.

До 40 баллов. Вы часто бываете пассажиром в своей жизни. Легко подчиняетесь внешним силам, говоря: так сложились обстоятельства, судьба и т.д. В своих трудностях вы обвиняете кого угодно, весь белый свет, только не себя. Настоящая независимость кажется вам недостижимой. Тем не менее, вы умеете мирно сосуществовать с другими, не делая различия между тем, какие это люди и как они к вам относятся.

Студентам нужно пройти следующие онлайн - тесты по ссылке:

1. «Диагностика индивидуальных особенностей личности» <https://onlinetestpad.com/ru/test/2778-diagnostika-individualnykh-osobennostej-lichnosti>

2. «**Определение профессиональных склонностей — Л. Йовайши**»

<https://proforientatsia.ru/test/opredelenie-professionalnyh-sklonnostej/>

Список источников:

1. Климов Е.А. «Психология профессионального самоопределения». Ростов-на-Дону: изд. “Феникс”, 2000.

2. Корягин А., Бариева Н., Грибенюкова И. Технология поиска работы и трудоустройства: учебное пособие. Изд.: Академия, 2015.

3. Сметана О.А. «Технология эффективного поиска работы в современных условиях»: учебно - практическое пособие, Благовещенск, 2017.

Практическая работа №4. «Составление «Резюме», «Автобиографии», «Сопроводительного письма», «Портфолио»

Цель: определение структуры составления резюме, сопроводительного письма, автобиографии, портфолио.

Задание 1. Изучить приложение к практической работе (резюме, сопроводительного письма, автобиографии, портфолио).

Задание 2. Составить резюме, сопроводительного письма, автобиографии, портфолио студента.

Задание 3. Сформировать и представить портфолио соискателя, проанализировать, указать сильные и слабые стороны портфолио соискателя.

Приложение к практической работе.

Резюме — это краткое описание вашей трудовой жизни. Оно должно быть не более двух страниц отпечатанного текста и отвечать основным требованиям:

1. краткость (отсутствие лишних слов, непонятных сокращений);
2. конкретность (отсутствие информации, не имеющей прямого отношения к работе, которую вы ищите);
3. точность и ясность в изложении мысли;
4. избирательность (тщательно отбирайте информацию; если не можете сами, пусть вам помогут родственники, друзья, знакомые);
5. честность (отсутствие недостоверной информации);
6. грамотность;
7. внешний вид (хорошая белая бумага, соблюдение правил оформления документов, красивое оформление).

Универсальная структура резюме:

1. Заголовок – фамилия, имя, отчество кандидата. Располагается обычно вверху страницы по центру.
2. Основные личные данные – дата рождения, адрес, телефон, семейное положение. Обычно располагаются в верхнем левом углу под заголовком и печатаются более мелким (10–11) шрифтом.
3. Цель обращения – на какую работу, в какой должности и на каких условиях претендует кандидат (2–3 строки, но не более 6).
4. Образование – даты поступления и окончания, наименование учебного заведения, полученная специальность и присвоенная квалификация. Можно сообщить о наградах, подчеркнуть те изученные дисциплины, которые соответствуют цели соискателя, участие в научно-исследовательской работе. Излагается в обратном хронологическом порядке, т.е. начинается с последнего места учебы.
5. Опыт работы – даты приема и увольнения, название организаций, занимаемые должности, выполняемые функции и профессиональные достижения. Это главная

часть резюме, однако непропорциональная подробность изложения этих данных нежелательна. Опыт работы обычно излагается в обратном хронологическом порядке.

6. Дополнительная информация – данные о дополнительных знаниях и навыках, имеющих отношение к данной работе, важные факты биографии и личные качества

7. Дата составления резюме – датирование резюме повышает достоверность заинтересованности в данной работе.

Интервью при приеме на работу представляет собой диалог претендента и работодателя или его представителя. Для успешного прохождения интервью претендент должен быть готов отвечать на вопросы о себе, своей профессиональной деятельности, а также задавать вопросы работодателю о целях, ценностях организации и особенностях будущей работы.

Правила создания собственного образа

Есть несколько причин, по которым имидж является важной составляющей в поиске работы и росте карьеры:

1. личный стиль влияет на тех, кто принимает решения в вопросах приема на работу и профессионального роста;
2. мы верим тому, что нам демонстрируется;
3. мы все занятые люди и основываемся на первом впечатлении;
4. от нас ждут, что мы будем действовать как представители своей профессии или организации;
5. нет другого пути выделить лучшего среди равных.

Правила, от выполнения которых зависят первые впечатления, производимые нами на других:

1. Ваши первые десять слов должны быть очень важными.
2. Обратите внимание на других. Смотрите в глаза. Улыбайтесь.
3. Обратите внимание на походку.
4. Обратите внимание на свой внешний вид.
5. Следите за правильностью вашей речи.
6. Единственно оправданная форма прикосновения друг к другу во время общения — рукопожатие.
7. Не прячьте руки.
8. Если вы встречаете кого-либо в первый раз, то принято представляться, называя свои имя и фамилию.

Резюме с хронологическим порядком написания состоит из следующих основных блоков:

А. Личные данные (имя, адрес, телефон).

Б. Цель (не обязательно, но желательно): краткое описание того, на получение какой работы и почему вы претендуете (не более 6 строк, а лучше 2—3).

В. Опыт работы (обычно в обратном хронологическом порядке; эта часть — основная, соблюдайте пропорциональность, поскольку чрезмерное расширение одной информации за счет другой настораживает).

Г. Образование (чем больше прошло времени после окончания учебного заведения, тем меньше места этот пункт должен занимать в резюме); для выпускников и студентов следует помещать его перед предыдущим, так как опыт работы если и есть, то менее значителен. Можно сообщить о наградах, подчеркнуть те изученные дисциплины, которые соответствуют вашей цели, участие в научно-исследовательской работе.

Д. Дополнительная информация (не обязательно, по желательно): владение иностранными языками и компьютером, наличие водительских прав, членство в профессиональных организациях и т.п. (хобби следует упоминать только в том случае, если это тесно связано с желаемой работой).

Сопроводительное письмо. Вам придется написать такое письмо, когда вы высылаете потенциальному работодателю резюме своей трудовой деятельности или заполненную анкету.

Приветствие. Каждое письмо должно быть адресовано лично тому человеку, к которому вы хотите обратиться, то есть к тому, кто вас будет нанимать на работу.

Вступительная часть. Она должна содержать призыв к читателю. Обязательно упомяните в начале письма о проектах, которые разрабатываются компанией, о полученных ею наградах и премиях, о любых других благожелательных отзывах о фирме, которые вам довелось слышать или прочесть.

Основная часть. Эта часть письма дает краткое описание ваших качеств со ссылкой на резюме, которым ваша рекламная кампания завершается.

Окончание письма Вы не можете получить того, о чем не просите. В конце письма должна быть просьба о собеседовании.

Автобиография (от «автор» и «биография»; с греческого: «собственное жизнеописание») — последовательное описание человеком событий собственной жизни.

Общий принцип составления документа при приеме на работу стандартный. Но здесь следует сделать акцент на следующих пунктах:

- Пропишите личные качества, которые требуются для работы, на которую устраиваетесь — это не только сэкономит время при обработке документа, но и позволит максимально объективно оценить вас как кандидата.
- Уделите внимание проектам, над которыми работали — это покажет ваше умение работать в команде.
- Опишите полученное образование, но основное внимание уделите профессиональным успехам.

- Отрадите свои пожелания к работе: форма осуществления трудовой деятельности (например, если любите работать самостоятельно, напишите об этом), желаемый размер заработной платы, возможность командировок и т.д.

Портфо́лио — собрание образцов работ, фотографий, дающих представление о предлагаемых услугах организации (фирмы) или специалиста (модель, фотограф, дизайнер, архитектор и т. д.). Этот термин встречается в разных областях.

- На сегодняшний день выделяют следующие типы портфолио:
- *Портфолио документов* – портфель документов, подтверждающих достижения студента;
- *Портфолио работ* – сборник творческих, исследовательских, а также описание направлений его творческой и учебной деятельности;
- *Портфолио отзывов* – содержит отзывы преподавателей, руководителей, а также собственную оценку достижений.
- При желании эти типы портфолио можно объединить в одно *электронное портфолио студента*. Электронный вид документов мобилен и удобен для хранения. Для его создания достаточно знать программы Word и PowerPoint.
- В структуре любого вида портфолио распространены следующие разделы:
- титульный лист: как и любой другой титульник содержит название ВУЗа, Ф.И.О. учащегося. Кроме того, может содержать личные данные – дату рождения, специальность, квалификацию, форму обучения, период, за который предоставлены документы, контактную информацию (номер телефона, Email, Skype и т.д.), фотографию в углу титульного листа;
- учебная деятельность: примеры учебных работ, средний балл, отзывы преподавателей;
- профессиональный опыт: производственная практика, участие в мастер-классах, наличие профессий, в качестве подтверждающих документов можно приложить отзыв с места прохождения практики, сертификаты, дипломы, оценочные листы;
- научно-исследовательская работа: участие в олимпиадах, конкурсах, работа в научных кружках, выступления на конференциях, публикации в журналах, подтверждаются грамотами, публикациями, сертификатами, дипломами, курсовыми работами, листами наблюдений.
- внеурочная деятельность: участие в творческих конкурсах, спортивных соревнованиях, военно-патриотическая деятельность.
- дополнительное образование: участие в секциях, кружках, студиях, получение дополнительной профессии.

Каждому студенту хочется добиться успеха, получить признание и хорошую, достойно оплачиваемую работу. Создав собственное портфолио, мало кому будет интересно оставить его листы наполовину пустыми. Чтобы сделать презентацию, способную произвести впечатление, придется относиться к учебе внимательнее - писать научные работы, публиковать статьи, участвовать в научных конференциях, олимпиадах.

Список источников:

1. Климов Е.А. «Психология профессионального самоопределения». Ростов-на-Дону: изд. «Феникс», 2000.
2. Корягин А., Бариева Н., Грибенюкова И. Технология поиска работы и трудоустройства: учебное пособие. Изд.: Академия, 2015.
3. Сметана О.А. «Технология эффективного поиска работы в современных условиях»: учебно - практическое пособие, Благовещенск, 2017.
4. Столяренко Л. Д. «Психология общения: учебник для колледжей / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. - Ростов н/Д.: Феникс, 2013.