



MINISTRY OF EDUCATION
REPUBLIC OF MOLDOVA



КОМПЛЕКТ ДИДАКТИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ
К ДИСЦИПЛИНЕ

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ УЧАЩЕГОСЯ

Кишинэу

2013

Winrock Moldova,
94/1, of. 2; Al. Hâjdeu str.; MD-2001 Chisinau, Republic of Moldova
Contact: Sofia Suleanschi, phone: +37322 885-426; 079404433;
sshuleansky@winrock.org.md;
www.winrock.org.md

AUTORI:

Sofia ȘULEANSCHI	Coordonator al grupului de autori, director Winrock Moldova
Valentina OLARU	Cadru didactic, grad didactic superior, LT „Lucian Blaga”, Chisinau
Daniela PĂDURE	Coordonator program instruire privind pilotarea și implementarea Curriculumului, Winrock Moldova

FORMATORI:

Tudor LUPAȘCU	Expert în antreprenariat
Veronica MÎRZAC	Dr. în economie, Dir. financiar, Programul de Restructurare a Sectorului Vitivinicol din RM
Elena RUSU	Dr., conf. univ., Centrul de Formare Continuă Cadre Didactice, UTM
Rina ȚURCAN	Dr., conf. univ., Centrul de Formare Continuă Cadre Didactice, UTM

Prezentul set de materiale didactice la disciplina "Bazele Antreprenoriatului" a fost elaborat în cadrul proiectului "Activitatea de instruire în domeniul antreprenoriatului și angajării în câmpul muncii" (MEEETA II), implementat de către Winrock Moldova cu susținerea financiară a Fundației Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein (LED) și în strânsă cooperare cu Ministerul Educației al Republicii Moldova.

Viziunile exprimate în acest material nu reflectă opiniile oficiale ale LED.

Materialele cuprinse în acest suport de curs nu constituie lucrări de cercetare științifică și nu revendică originalitatea. Scopul lor exclusiv este prezentarea unor cunoștințe/informații existente și să servească asigurării calității procesului didactic la implementarea Curriculumului la disciplina Bazele Antreprenoriatului în sistemul de învățământ vocațional/tehnic din RM.

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Șuleanschi, Sofia.

Suport de curs la disciplina Bazele antreprenoriatului: Caiet de sarcini pentru elevi / Sofia Șuleanschi, Valentina Olaru, Daniela Pădure. – Chișinău: Garomont-Studio, 2013. – 104 p.

1500 ex.

ISBN 978-9975-115-03-2.

334(075.3)

Ș 95

© Sofia Șuleanschi, Valentina Olaru,
Daniela Pădure, 2013

Dragi elevi,



dr. Loretta Handrabura
Viceministră a educației

Sunteți tineri, plini de idei și aspirații. Consolidati-vă efortul de cunoaștere și potențialul creator și prin studiul disciplinei „Bazele Antreprenoriatului”. Spiritul antreprenorial vă va ajuta să vă adaptați la necesitățile actuale și viitoare ale pieței forței de muncă, dar și să porniți o afacere proprie.

Credeți, perseverați, fiți creatori și veți reuși să deveniți competitivi, apreciați și prosperi!



Pius Frick
Reprezentant LED în Moldova

Moldova este una din țările pioniere când vine vorba de formarea antreprenorială în școlile profesionale și colegii. Fundația Liechtenstein Development Service (LED) se mândrește cu faptul că, împreună cu Ministerul Educației și Winrock Moldova a contribuit la această mare realizare.

Nu învățăm pentru școală, ci pentru viață. Fiecare dintre noi are nevoie de spirit antreprenorial, inițiativă și angajament în ceea ce facem. Când antreprenoriatul a fost declarat una din cele opt competențe-cheie pentru învățarea pe tot parcursul vieții, acesta nu a fost menit să fie o competență doar pentru antreprenori, ci pentru toată lumea. Dezvoltarea spiritului antreprenorial nu poate fi limitat doar la activități de instruire. Dar în trainingurile de antreprenoriat, spiritul de inițiativă și cel creativ trebuie să fie obiectivul de bază.

Urez tuturor profesorilor și tuturor elevilor care lucrează cu aceste materiale succese și entuziasm pentru acest subiect!

Dragi elevi,



Sofia Șuleanschi,
Director Winrock Moldova

Educația antreprenorială a devenit o realitate în țara noastră iar voi sunteți prezentul și viitorul acestei țări.

Cursul „Bazele antreprenoriatului” presupune implicarea activă a fiecăruia din voi în procesul de studii pentru a putea beneficia la maxim de informațiile și resursele acestuia. Va fi nevoie în egală măsură să contribuiți cu propriile idei și opinii, dar și să ascultați viziunile și opiniile colegilor în mod deschis și respectuos. Instruirea antreprenorială promovează așa aptitudini personale ca inițiativa, inovația, creativitatea, lucrul în echipă, asumarea riscurilor etc. Asemenea aptitudini sunt vitale pentru realizarea personală, incluziunea socială, angajarea în câmpul muncii sau inițierea unei afaceri.

Caietul de sarcini la disciplină este un instrument menit să vă faciliteze parcursul acestui miraculos drum spre o carieră de succes, activitate antreprenorială, care presupune și o independență financiară a fiecăruia din voi. Este important să țineți minte că, tot ceea ce îndeplinești în viață este determinat de atitudinea pe care o ai față de tot ceea ce îți propui să realizezi, iar perseverența de care dai dovadă este măsura încrederii tale în forțele proprii!



MULȚUMIRI

Acest material a fost elaborat cu suportul financiar LED și în strânsă colaborare cu Ministerul Educației în cadrul proiectului Winrock Moldova – **MEEETA II (Activitatea de instruire în domeniul antreprenoriatului și angajării în câmpul muncii, etapa II)**, pentru ce se aduc mari și considerabile mulțumiri.

Echipa proiectului apreciază contribuția celor 15 instituții de învățământ secundar profesional care au participat activ în pilotarea Curriculumului Bazele antreprenoriatului și exprimă sincere mulțumiri conducătorilor acestor instituții, profesorilor și elevilor implicați în procesul de pilotare în anul școlar 2012 - 2013.

De asemenea exprimăm o apreciere sinceră membrilor Grupului de lucru și experților pentru efortul și contribuția valoroasă la finalizarea acestui set de documente didactice. În mod special apreciem contribuția Doamnei Elena Aculai la redactarea și editarea acestui ghid în limba rusă.



C

/

:

АО	– Акционерное общество
ГНД	– Годовой налогооблагаемый доход
ГНИ (IFS)	– Государственная налоговая инспекция
ГНС (SFS)	– Государственная налоговая служба
ГРП (CIS)	– Государственная регистрационная палата
ИП	– Индивидуальное предприятие
К	– Капитал
КТ	– Коммандитное товарищество
КЭДМ	– Классификатор видов экономической деятельности Молдовы
Макс.	– максимум/максимальный
Мин.	– минимум/минимальный
МСП	– Малые и средние предприятия
НБМ (BNM)	– Национальный банк Молдовы
НБС (BNS)	– Национальное бюро статистики
НК	– Налоговый кодекс
НКМС (CNAM)	– Национальная компания медицинского страхования
НКСС (CNAS)	– Национальная касса социального страхования
НСБУ	– Национальные стандарты бухгалтерского учета
НЦОЗ (CNSP)	– Национальный центр общественного здоровья
ООО	– Общество с ограниченной ответственностью
ПТ	– Полное товарищество
Ст.	– Статья
ТК	– Трудовой кодекс
ФХ	– Фермерское хозяйство
AGEPI	– Государственное агентство по интеллектуальной собственности Республики Молдова
CV	– Краткая деловая анкета (перевод с латинского "curriculum vitae")
N.B.	– Nota Bene (перевод с латинского "обрати внимание, заметь")
№.	– Номер

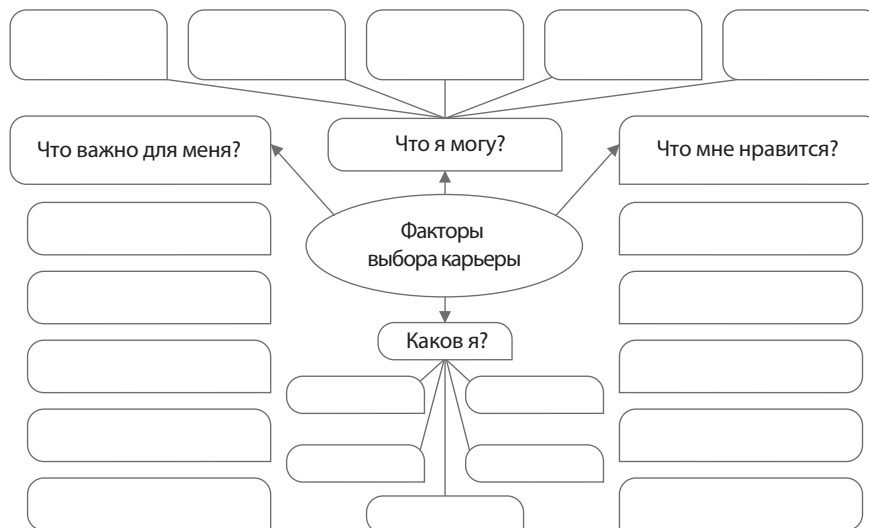
Модуль I. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ	7
Тема 1.1. Является ли предпринимательство реальным шансом для карьеры?	8
Тема 1.2. Правовая база, касающаяся предпринимательской деятельности	14
Тема 1.3. Предпринимательство в Республике Молдова и его роль в экономике страны	16
Тема 1.4. Возможности создания бизнеса	17
Тема 1.5. Первые шаги к успешному бизнесу	20
Тема 1.6. Налоги, которые платят предприниматели	22
Модуль II. ЭЛЕМЕНТЫ МЕНЕДЖМЕНТА И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	24
Тема 2.1. Общие аспекты управления бизнесом	24
Тема 2.2. Организация и координация предпринимательской деятельности	25
Тема 2.3. Мотивация сотрудников	29
Тема 2.4. Контроль бизнеса	31
Тема 2.5. Риски предпринимательской деятельности и управление ими	33
Модуль III. ФИНАНСИРОВАНИЕ И УЧЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	35
Тема 3.1. Необходимый капитал для моего бизнеса	35
Тема 3.2. Источники финансирования бизнеса	37
Тема 3.3. Экономическая и финансовая эффективность бизнеса	40
Тема 3.4. Основы бухгалтерского учета	42
Тема 3.5. Структура и основные элементы бухгалтерского баланса	42
Тема 3.6. Бухгалтерские счета	44
Тема 3.7. Доходы и расходы	46
Модуль IV. МАРКЕТИНГ	49
Тема 4.1. Общие понятия маркетинга	49
Тема 4.2. Исследование рынка	50
Тема 4.3. Рынок и потребители	53
Тема 4.4. Конкуренция и сегментация рынка	57
Тема 4.5. Товары: продукты/услуги	59
Тема 4.6. Ценообразование	60
Тема 4.7. Продвижение, размещение и распределение	63
Модуль V. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ	66
Тема 5.1. Цель планирования	66
Тема 5.2. Структура бизнес-плана	67
Тема 5.3. Маркетинговый план	72
Тема 5.4. Операционный (производственный) план	73
Тема 5.5. Необходимость в персонале	75
Тема 5.6. Финансовый план	76
Тема 5.7. Подготовка презентации бизнес-плана	80
Тема 5.8. Презентация бизнес-плана	93
ПРИЛОЖЕНИЯ	81
Результаты теста: Личные предпринимательские компетенции	81
Инструменты самооценки	82
Как проводить интервью?	88
Как выполнить презентацию?	93
БИБЛИОГРАФИЯ	97
ГЛОССАРИЙ	98

Этот раздел познакомит тебя с общей концепцией предпринимательства как возможности для профессиональной карьеры с учетом юридических, социальных и этических аспектов бизнеса. Ты также узнаешь основные моменты, связанные с возникновением бизнес-идеи и оценкой ее жизнеспособности. Важно изучить законы, устанавливающие правила предпринимательской деятельности в Республике Молдова, такие как система налогообложения и контроля. Ты сможешь выявить возможности, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности. Преподаватели предоставят условия для оценки и развития твоих предпринимательских способностей. Важно понимать, что ты можешь сделать свободный и осознанный выбор между возможностью стать предпринимателем или наемным работником.

После изучения этого модуля ты сможешь:

- ✓ дать определение понятий «предприниматель», «предпринимательство»;
- ✓ выявить существующие возможности для личного и профессионального развития;
- ✓ определить риски и преимущества предпринимательства как возможности для карьеры;
- ✓ проанализировать возможности развития собственного бизнеса с помощью государственных программ поддержки бизнеса;
- ✓ сформулировать и аргументировать жизнеспособную бизнес-идею;
- ✓ выбрать подходящий способ создания бизнеса;
- ✓ изучить и учитывать требования законодательства, касающиеся предпринимательской деятельности.

Задание 1: Заполните нижеследующую схему основными факторами выбора собственной карьеры.



Задание 2: Заполните таблицу целей, устанавливаемых на ближайшее и отдаленное будущее.

(Nota Bene! При заполнении таблицы формулируйте цели таким образом, чтобы они были измеримыми.

№	ЦЕЛИ
1.	Цели на сегодняшний день (например: заполнить эту таблицу до ужина) а)..... б)..... с).....
2.	Цели на текущую неделю (например, начать пробовать публично выступать) а)..... б)..... с).....
3.	Цели на Рождественские/Пасхальные каникулы (например, составить собственное CV) а)..... б)..... с).....
4.	Цели на конец учебного года (например, публично представить мой бизнес-план) а)..... б)..... с).....
5.	Цели на момент моего 25-летия (например, содать собственный бизнес) а)..... б)..... с).....

Задание 3: Сформулируйте по 3 задачи для каждой цели, изложенной в Задании 2.

Nota Bene! Для реализации целей необходимо выполнить ряд задач. Они должны быть конкретными, то есть должны отвечать на вопросы: Что, Когда и Как будете делать?

№	ЗАДАЧИ
1.	Задачи на сегодняшний день (например - Цель: заполнить эту таблицу до ужина. Задача: записать идеи, которые появляются в связи с этим заданием) a)..... b)..... c).....
2.	Задачи на текущую неделю (например – Цель: начать пробовать публично выступать. Задача: тренировать выступление перед зеркалом всю неделю) a)..... b)..... c).....
3.	Задачи на Рождественские/Пасхальные каникулы (например - Цель: составить собственное CV. Задача: до начала каникул выбрать из книг, интернета подходящую для меня модель CV) a)..... b)..... c).....
4.	Задачи на конец учебного года (например – Цель: публично представить мой бизнес-план. Задача: попрактиковать свою речь по презентации бизнес-плана за неделю до окончания курса «Основы предпринимательства») a)..... b)..... c).....
5.	Задачи на момент моего 25-летия (например – Цель: создать собственный бизнес. Задача: найти источники финансирования для собственного бизнеса) a)..... b)..... c).....

Задание 4: Определите и отметьте следующее.

Понятия/характеристики, относящиеся к предпринимателю (очевидные, важные, отличительные):

.....

.....

.....

.....

.....

Понятия/характеристики, не относящиеся к предпринимателю (менее значимые):

.....

.....

.....

.....

Примеры людей, которых можно назвать предпринимателями (из той местности, где вы живете или учитесь):

.....

.....

Неподходящие примеры (Non-exemple): люди, занимающиеся бизнесом, которых нельзя назвать предпринимателями:

.....

.....

.....

Аналогии: с чем/кем можно сравнить предпринимателя (животное, предмет, явление и т.д.):

.....

.....

На основе всех выявленных характеристик разработать собственное определение/дефиницию предпринимателя:

.....

.....

.....

.....

.....

Задание 5: Выявите предпринимательские качества, которыми вы обладаете.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Задание 6: Определите преимущества и недостатки предпринимательской деятельности.

Преимущества	Недостатки
Например: Свобода принятия решения	Например: Риск сделать ошибку

Задание 7: Приведите примеры различных видов бизнеса в той местности, где вы живете или учитесь.

Торговля: Например, продуктовые магазины,

Предоставление услуг: Например, автосервис,

Производство: Например, предприятие по производству колбасных изделий,

Задание 8: Составьте собственное CV.

CURRICULUM VITAE

Общие данные	
	Фамилия, имя Число, месяц, год рождения Адрес Телефон, E-mail
Образование	
Стажировки	
Профессиональный опыт	
Навыки и компетенции	
Рекомендации	Фамилии лиц, которые тебя хорошо знают, и их контактные данные

Дата

Задание 9: Опишите понятие «Профессиональная Этика» в вашей интерпретации.

.....
.....
.....
.....

Задание 10: Приведите несколько положительных и отрицательных примеров из предпринимательской практики, в которых соблюдена либо не соблюдена профессиональная этика.

Примеры из положительной практики	Примеры из отрицательной практики
<i>Например: Продавец в магазине X вернул покупателю деньги за некачественный продукт при представлении клиентом чека.</i>	<i>Например: Поставщик услуг Z распространил ложную рекламу о предоставлении скидки после 5-кратного пользования данной услугой клиентом.</i>

Отметьте/запишите, какие последствия может иметь несоблюдение деловой этики для отношений с клиентами или партнерами?

.....

.....

.....

.....

.....

Задание 11: Определите преимущества этического поведения как для наемного работника, так и предпринимателя.


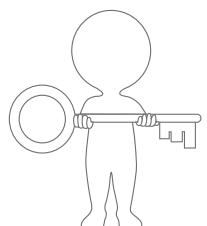
.....

.....

.....

.....

.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	<p>Практическая работа 1.1. Групповой проект с участием (запишите имена учащихся, которые участвовали в разработке):</p> <p>.....</p> <p>Составьте портрет успешного предпринимателя:</p> <p><i>Например: креативный, хороший организатор и т.д.</i></p> <p>.....</p> <p>.....</p>
	<p>Практическая работа 1.2. Проверьте собственный предпринимательский потенциал, заполнив нижеприведенный тест.</p>

ТЕСТ: Личные предпринимательские компетенции.

Ответы на вопросы теста должны быть правильными и честными, потому что на их основе будут определяться собственные сильные и слабые стороны, шансы и возможные риски, а также другие аспекты, на которые по разным причинам можно не обратить внимание в порыве энтузиазма при создании собственного бизнеса. Посчитайте набранные баллы (см.приложение).

1. Являешься ли ты человеком, который начинает дела по собственной инициативе?

- а) Если кто-то побуждает меня к работе, то я в состоянии довести ее до успешного конца.
- б) Я начинаю и выполняю работу по своему усмотрению. Мне не нужен никто, кто бы побуждал меня начать.
- в) Спокойно! Не начну ничего делать, пока не буду убежден, что это необходимо.

2. Что ты думаешь о других людях?

- а) Большинство окружающих нервируют меня.
- б) Мне нравятся люди. Я могу работать почти с каждым.
- в) У меня достаточно друзей, и другие люди мне не нужны.

3. Способен ли ты руководить другими людьми?

- а) Я могу убедить людей что-то сделать, если руковожу ими и показываю, как нужно действовать.
- б) Могу без особых трудностей убедить большинство людей работать со мной.
- в) Обычно жду, чтобы другие начали и организовали работу.

4. Можешь ли ты взять на себя ответственность?

- а) Я возьму на себя ответственность, если это необходимо, но предпочитаю, чтобы ответственным был кто-то другой.
- б) В окружении всегда есть смелый человек, желающий выйти вперед. Я предпочитаю позволить ему взять на себя ответственность.
- в) Мне нравится быть ответственным за работу, в которой я участвую, и видеть, как она развивается.

5. Какой ты организатор?

- а) Мне нравится иметь план, прежде чем начать работу. Обычно именно я определяю, что надо сделать.
- б) Я хорошо справляюсь до того момента, пока дела не становятся слишком сложными. Тогда у меня могут возникнуть трудности.
- в) Обычно принимаю вещи такими, какие они есть, и действую по обстоятельствам.

6. Какой ты работник?

- а) Я не уверен, что работа «на износ» приводит к какому-либо результату.
- б) Могу некоторое время напряженно/усиленно работать, но когда мне надоедает – хватит!
- в) Могу работать столько, сколько необходимо.

7. Как ты принимаешь решения?

- а) Принимаю решения, если у меня достаточно времени. Если нужно решать быстро, обычно повторяю выбор, сделанный ранее.
- б) Как правило, я могу быстро принимать решения и принятые мною решения оказываются верными.
- в) Мне не нравится быть тем, кто принимает решения.

8. Можно ли доверять твоим словам?

- а) Стараюсь быть на высоте, но иногда говорю то, что мне более выгодно.
- б) Мне можно полностью доверять! Я не привык говорить о делах, в которые не верю.
- в) Какой смысл потеть, если остальные все равно не увидят разницы.

9. Доводишь ли дела до конца?

- а) Если я намерен что-либо сделать, меня ничто не может остановить.
- б) Если дела идут не так, как надо, оставляю все как есть.
- в) Как правило, начатое дело довожу до конца.

10. Можешь ли вести учет?

- а) Учет не нужен. Я знаю все, что нужно, и без ведения учета.
- б) Смог бы, но важнее довести дела до конца, чем усложнять работу цифрами.
- в) Так как это необходимо, я веду учет, даже если делаю это без особого удовольствия.

Тема 1.2. Правовая база, касающаяся предпринимательской деятельности


Задание 1: Дайте общую характеристику нормативных документов, регламентирующих предпринимательскую деятельность.

Нормативный документ	Общая характеристика
Гражданский кодекс	Предусматривает:
Трудовой кодекс	Регламентирует:
Налоговый кодекс	Устанавливает:
Закон о предпринимательстве и предприятиях	Определяет:
Закон о поддержке сектора малых и средних предприятий	Классифицирует:

Задание 2: Определите этапы регистрации и необходимые документы, в зависимости от организационно-правовой формы бизнеса/предприятия. Отметьте «галочкой».

Организационно-правовая форма предприятия/бизнеса	Этапы регистрации бизнеса	Необходимые документы
Фермерское хозяйство (ФХ)	<input type="checkbox"/> в Государственной регистрационной палате (ГРП) <input type="checkbox"/> в местной Примэрии <input type="checkbox"/> в Государственной налоговой инспекции (ГНИ) <input type="checkbox"/> в Национальной кассе социального страхования (НКСС) <input type="checkbox"/> в Национальной компании медицинского страхования (НКМС) <input type="checkbox"/> в Национальном бюро статистики (НБС)	<input type="checkbox"/> Учредительный документ <input type="checkbox"/> Свидетельство о регистрации <input type="checkbox"/> Документ о праве собственности на землю <input type="checkbox"/> Выписка из Государственного регистра <input type="checkbox"/> Договор купли-продажи или аренды юридического адреса или земельного участка <input type="checkbox"/> Сертификат о присвоении статистического кода <input type="checkbox"/> Приказ о приеме на работу главного бухгалтера и его удостоверение личности <input type="checkbox"/> Удостоверение личности учредителя и/или администратора <input type="checkbox"/> Решение о регистрации юридического лица, от ГРП <input type="checkbox"/> Решение учредителей, от ГРП <input type="checkbox"/> Квитанция о внесении платы за регистрацию

<p>Общество с ограниченной ответственностью (ООО)</p>	<p><input type="checkbox"/> в Государственной регистрационной палате (ГРП)</p> <p><input type="checkbox"/> в местной Примэрии</p> <p><input type="checkbox"/> в Государственной налоговой инспекции (ГНИ)</p> <p><input type="checkbox"/> в Национальной кассе социального страхования (НКСС)</p> <p><input type="checkbox"/> в Национальной компании медицинского страхования (НКМС)</p> <p><input type="checkbox"/> в Национальном бюро статистики (НБС)</p>	<p><input type="checkbox"/> Учредительный документ</p> <p><input type="checkbox"/> Свидетельство о регистрации</p> <p><input type="checkbox"/> Документ о праве собственности на землю</p> <p><input type="checkbox"/> Выписка из Государственного регистра</p> <p><input type="checkbox"/> Договор купли-продажи или аренды юридического адреса или земельного участка</p> <p><input type="checkbox"/> Сертификат о присвоении статистического кода</p> <p><input type="checkbox"/> Приказ о приеме на работу главного бухгалтера и его удостоверение личности</p> <p><input type="checkbox"/> Удостоверение личности учредителя и/или администратора</p> <p><input type="checkbox"/> Решение о регистрации юридического лица от ГРП</p> <p><input type="checkbox"/> Решение учредителей, от ГРП</p> <p><input type="checkbox"/> Квитанция о внесении платы за регистрацию</p>
---	--	---

Практические работы для самостоятельного выполнения:		
	<p>Практическая работа 1.3. Определите документы, необходимые на каждом этапе процесса регистрации бизнеса /предприятия (организационно-правовая форма – по выбору)</p>	
Организационно-правовая форма бизнеса / предприятия	Этапы регистрации бизнеса	Необходимые документы
	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Тема 1.3. Предпринимательство в Республике Молдова и его роль в экономике страны

Задание 1: Аргументируйте роль малых и средних предприятий в экономике страны.

.....
.....
.....

Задание 2: Найдите и опишите минимум 3 программы поддержки МСП, заполняя ниже-следующие разделы.

Например:

Название программы:	MEDA: J4Y
Организация, предлагающая программу:	Представительство Winrock в Республике Молдова
Цель программы:	Предоставление грантов молодым предпринимателям, которые желают создать новый или расширить уже существующий бизнес. Будут рассматриваться заявки от микро-или малых предприятий, обладающих потенциалом развития, роста производительности и создания новых рабочих мест, а также от компаний, планирующих производство товаров на экспорт или импортозамещающих товаров.
Кому предназначена программа:	Молодым предпринимателям в возрасте до 35 лет
Контакты:	ул. Александру Хыждеу 94/1, 3 эт., оф. 2, Кишинэу MD-2001, тел: (+373 22) 88-54-25 // 88-54-26 // 88-54-27 // 88-54-28, факс: (+373 22) 54-04-66

Вариант 1

I. Название программы:

Организация, предлагающая программу:

Цель программы:

.....

.....

.....

Кому предназначена программа:

Контакты:

Вариант 2

II. Название программы:

Организация, предлагающая программу:

Цель программы:

.....

.....

.....

Кому предназначена программа:

Контакты:

Вариант 3

III. Название программы:

Организация, предлагающая программу:

Цель программы:

.....

.....

.....

Кому предназначена программа:

Контакты:

Задание 3: Определите возможности для сотрудничества, развития предпринимательской деятельности посредством бизнес-ассоциаций.

Например: Содействие ассоциации в продвижении сектора экономики, в котором работают предприятия – ее члены.

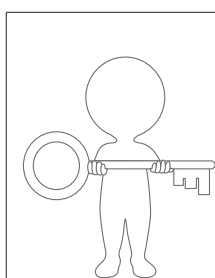
Тема 1.4. Возможности создания бизнеса

Задание 1: Заполните графы «преимущества» и «недостатки» номерами соответствующих характеристик, с учетом способа создания бизнеса.

Способы создания бизнеса	Преимущества	Недостатки	Характеристики
Покупка существующего предприятия	Например: 15,	Например: 16,	<ol style="list-style-type: none"> 1. Становишься сам себе начальником/боссом 2. Более длительный период времени для запуска продукта или услуги 3. Максимальная свобода действий для предпринимателя 4. Низкий уровень доверия со стороны клиентов, поставщиков 5. Личное удовлетворение 6. Трудности в привлечении финансовых средств и низкий уровень доверия со стороны доноров 7. Неограниченные возможности для получения дохода 8. Отсутствие поддержки 9. Более низкие первоначальные финансовые инвестиции 10. Единоличная ответственность 11. Возможность для реализации собственных продуктов или услуг на рынке 12. Ограниченные ресурсы, в некоторых случаях недооценка необходимых ресурсов и усилий 13. Возможность для развития собственных методов ведения бизнеса и т.д. 14. Часто недостаточно времени для маркетинга, возникновение потребности в дополнительных ресурсах и т.д. 15. Предприятие уже создано и стабильно работает
Создание бизнеса «с нуля»			<ol style="list-style-type: none"> 16. Бизнес может иметь плохую репутацию или неблагоприятную предыдущую историю 17. Возможность работать и выплачивать заработную плату с первого месяца 18. Трудности в определении стоимости бизнеса 19. Хорошая репутация предприятия и унаследование благоприятной предыдущей истории 20. Активы могут быть переоценены 21. Наличие необходимого оборудования и обученного персонала 22. Снижение чувства личного удовлетворения от создания и укрепления собственного бизнеса 23. Возможность планирования на основе реальных данных 24. Вероятность получения «по наследству» сотрудников, которые не разделяют новое видение и могут противостоять любым изменениям 25. Значительные возможности для исследований по выявлению и оценке жизнеспособности бизнеса 26. Внесение изменений в предыдущую практику бизнеса, что может привести к потере некоторых клиентов предприятия 27. Получение жизнеспособного бизнеса
Договор франчайзинга / франшизы			<ol style="list-style-type: none"> 28. Возможность облегченного доступа к финансированию 29. Высокие расходы на франшизу и другие сборы 30. Относительно низкие начальные инвестиции могут увеличить возможность более быстрого получения прибыли 31. Отсутствие гибкости из-за ограничений или товарного знака, навязываемых франчайзером 32. Очень хороший имидж и доступ к рекламе 33. Ограниченная свобода в вопросах организации и развития бизнеса 34. Использование известной торговой марки 35. Трудности при продаже франшизы 36. Доступ к качественному обучению 37. Существование специфических рисков 38. Техническая и организационная помощь

Задание 2: Определите ответственность предпринимателя в зависимости от юридического/правового статуса предприятия.

Организационно-правовая форма	Юридический/правовой статус (отметьте «галочкой»)	Ответственность предпринимателя
Фермерское хозяйство (ФХ)	Предприятие - лицо: <input type="checkbox"/> физическое <input type="checkbox"/> юридическое	Например: посредством имущества предпринимателя
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Предприятие- лицо: <input type="checkbox"/> физическое <input type="checkbox"/> юридическое	
Индивидуальное предприятие (ИП)	Предприятие - лицо: <input type="checkbox"/> физическое <input type="checkbox"/> юридическое	
Полное товарищество (ПТ)	Предприятие - лицо: <input type="checkbox"/> физическое <input type="checkbox"/> юридическое	
Предпринимательский патент	Предприниматель - лицо: <input type="checkbox"/> физическое <input type="checkbox"/> юридическое	



Практический пример № 1.

В течение многих лет Василе Плэмэдялэ работает сапожником в доме быта города Бельцы. Наконец, он решил стать предпринимателем, создав собственный бизнес. Василе Плэмэдялэ подумал об открытии в родной деревне киоска по ремонту обуви. Не владея информацией о возможных организационно-правовых формах бизнеса, г-н Василе Плэмэдялэ обратился за советом к своим друзьям, которые рекомендовали ему зарегистрировать бизнес в форме индивидуального предприятия (ИП) или общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Задача:


1. Помочь г-ну Василе Плэмэдялэ выбрать наиболее подходящую организационно-правовую форму для осуществления своей деятельности, выделив преимущества/недостатки каждой из форм, рекомендованных его друзьями.
2. Кроме того, помочь г-ну Василе Плэмэдялэ подобрать правильное и адекватное название, под которым можно зарегистрировать предприятие.

1. Организационно-правовая форма предприятия

Преимущества ИП	Недостатки ИП
Преимущества ООО	Недостатки ООО

Я считаю, что наиболее целесообразной организационно-правовой формой для предприятия г-на В. Плэмэдялэ может быть , потому что ..

2. Подходящее название в случае организационно-правовой формы
..... **может быть следующим:**
..... , потому что

Практические работы для самостоятельного выполнения:		
	Практическая работа 1.4. Определите организационно-правовую форму предприятия, подходящую для бизнес-идеи, и аргументируйте способы ее реализации. Заполните нижеследующую таблицу.	
Бизнес-идея	Способ реализации	Организационно-правовая форма предприятия

Я выбираю этот способ реализации бизнес-идеи (создания бизнеса), потому что

Высказываюсь в пользу данной организационно-правовой формы, потому что

Даже если я не задумывался об этом раньше, то после изучения данной темы я понял, что все способы создания бизнеса имеют ряд недостатков. Главным недостатком выбранного мною способа создания бизнеса является

Считаю, что этот недостаток можно преодолеть следующим образом:

Тема 1.5. Первые шаги к успешному бизнесу

Задание 1: Подумайте, каковы могут быть главные мотивы/причины для создания собственного бизнеса.

Отметьте их ниже:

Группы мотивов	Мотивы
Профессиональные мотивы
Психологические мотивы
Материальные мотивы
Моральные мотивы

Задание 2: Сформулируйте минимум 3 бизнес-идеи, используя различные источники информации.

Я хотел(а) бы...	Бизнес-идеи относительно продукта/услуги
.....
Мои друзья, коллеги и знакомые хотели бы.....

1. Бизнес-идея :
2. Бизнес-идея :
3. Бизнес-идея :

Практические работы для самостоятельного выполнения:



Практическая работа 1.5. Выберите одну из бизнес-идей, сформулированных ранее, и оцените ее с помощью SWOT-анализа.

Моя бизнес-идея:

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<i>Например: Высокая квалификация персонала</i>	<i>Например: Ограниченные финансовые ресурсы</i>
ВОЗМОЖНОСТИ	РИСКИ
<i>Например: Доступ к внешнему финансированию</i>	<i>Например: Сильная конкуренция</i>



Практическая работа 1.6. Определите возможные барьеры на пути реализации выбранной бизнес-идеи и найдите решения для их преодоления.

Возможные барьеры	Способы их преодоления
<i>Например: Ограниченные финансовые ресурсы</i>	<i>Например: Участие в программах, предоставляющих гранты или микрофинансирование</i>

Тема 1.6. Налоги, которые платят предприниматели

Задание 1: Изучите уровень местных сборов на определенный вид предпринимательской деятельности (по выбору) в местности, где вы проживаете/учитесь и запишите в ниже-следующую форму.

Например:

Вид деятельности: открытие ларька 20 м² по продаже продовольственных товаров

Место расположения: г. Единец.

...

Год: 2013 год.

Местные сборы для данного вида деятельности:

плата за расположение объектов торговли и/или предоставления социальных услуг составляет 700 леев; Сбор за благоустройство территории – 120 леев в год (Источник: www.primariaedinet.md).

Вид деятельности:

Место расположения:

Год:

Местные сборы для данного вида деятельности:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Задание 2: Рассчитайте сумму подоходного налога в зависимости от организационно-правовой формы предприятия и его годового дохода.

№	Организационно-правовая форма	Сумма годового дохода (леев)	Размер (доля) налога, уплачиваемого предпринимателем (%)	Расчет суммы налога (отчислений) в леях
1.	Фермерское хозяйство (ФХ)	20.000		
		30.000		
Всего отчислений				
2.	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	30.000		
Всего отчислений				
3.	Патент	120		
Всего отчислений				

Задание 3: Рассчитайте сумму взносов на обязательное социальное страхование и взносов обязательного медицинского страхования для конкретного месячного фонда оплаты труда в размере 10 000 леев, который был выплачен предпринимателем своим работникам.

№	Тип взноса	Размер взносов, выплачиваемых предпринимателем	Расчет суммы взносов (отчислений)
1.	Взносы на обязательное социальное страхование		
2.	Взносы обязательного медицинского страхования		
3.	Всего взносов (отчислений)		

Задание 4: Определите роль налогов, имея ввиду следующую цитату: «Налоги - это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе» (Оливер Уэнделл Холмс).

.....


.....

.....

.....

.....

.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	<p>Практическая работа 1.7. Определите, какие налоги и сборы уплачиваются предпринимателем, включая обязательные социальные отчисления. Заполните нижеследующую таблицу.</p>
<p>Тип налогов и взносов</p>	<p>Общая характеристика:</p>
<p>Например, подоходный налог</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>Уплачивается всеми: физическими и юридическими лицами</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

В этом разделе ты познакомишься с понятием менеджмента, важностью процесса планирования и управления предпринимательской деятельностью. В рамках данного модуля ты узнаешь об основных элементах теории и практики менеджмента: функциях, стратегиях, организации, координации и контроле бизнеса. В качестве отдельной темы выделен менеджмент человеческих ресурсов: эффективные методы найма, отбора и мотивации персонала. Последняя тема модуля охватывает возможные риски предпринимательской деятельности и способы их снижения.

После изучения этого раздела ты сможешь:

- ✓ обосновать важность управления бизнесом;
- ✓ определить основные функции управления предприятием;
- ✓ применить методы найма, отбора и мотивации персонала;
- ✓ рассчитать заработную плату и фонд оплаты труда работников;
- ✓ определить показатели оценки эффективности труда работников;
- ✓ проанализировать риски бизнеса и способы их минимизации.

Тема 2.1. Общие аспекты управления бизнесом

Задание 1: Определите качества, которыми должен обладать хороший менеджер.

Например, быть хорошим организатором для выполнения запланированных работ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Задание 2: Определите, каковы преимущества планирования деятельности в процессе управления бизнесом.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Задание 3: Разработайте цель, 2-3 задачи, стратегию и план действий для реализации собственной бизнес-идеи, сформулируйте их в порядке, представленном ниже.

Цель:

„В..... году планируем начать бизнес....., который принесет прибыль в размере леев. Предприятие будет предлагать....., предназначенные для.....“

Задачи:

„Запуск количества новых продуктов/услуг в течение“

„Рост продаж на леев в течение.....“

Стратегия:

Предложение продукта на рынок населенного пункта(-ов).....:

Целевыми клиентами будут, и

..... из населенного пункта

Снижение издержек производства посредством

Стимулирование вовлечения работников посредством

Установление партнерских отношений с, и

План действий:

№	Действие	Период реализации	Ответственное лицо
1.	Например, исследование рынка	9-15 сентября 2013	Предприниматель-менеджер
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

Тема 2.2. Организация и координация предпринимательской деятельности

Задание 1: Определите и укажите следующее.

Составьте перечень этапов, необходимых для производства выбранного товара/услуги в собственном бизнесе, и определите необходимый для этого период времени.

№	Этап	Определение необходимого периода времени	
		Среднее время (минуты)	Максимальное время в минутах (10% резерв для непредвиденных ситуаций)
	Например, подготовка теста для плацинд	15	17
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Определите, какие этапы процесса производства можно осуществлять одновременно, разработав на их основе ежедневный план действий

№	Этап	Определение времени производства		
		Начало (час)	Окончание (час)	Продолжительность + максимальное время (минуты)
	Например, подготовка теста для плацинд	8:00	8:15	15 мин.+ 2 резервные мин. =17
	Подготовка начинки для плацинд	8:00	8:15	17
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

Задание 2: Опишите некоторые из условий труда, которые должны быть обеспечены на вашем предприятии применительно к определенному виду деятельности.

Технические нормы

Нормы безопасности труда

Санитарно-гигиенические нормы

Задание 3: Определите должности, которые будут необходимы в вашем бизнесе.

Важно разработать организграмму (организационную структуру управления) вашего предприятия (бизнеса), наряду с указанием должностей и функций, характеристик персонала, вовлеченного в управление и осуществление предпринимательской деятельности.

Обеспечьте, чтобы ключевая деятельность - административный и финансовый менеджмент, бухгалтерия, юридическая служба, охрана, производство/оказание услуг, работа с клиентами, продвижение, распределение и др. - была покрыта всеми необходимыми должностями.

Задание 4: Заполните должностную инструкцию для той должности, которая будет необходима в вашем бизнесе.

Предприятие:	
ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ	
Трудовой договор №от (дата).....	
Наименование должности:	
Руководство:	
Подчиненность:	
Количество подчиненных:	
Цель должности:	
График работы:	
Задачи и обязанности:	<ul style="list-style-type: none"> • • •
Ответственность должности:	<ul style="list-style-type: none"> • Несет дисциплинарную, административную или, при необходимости, уголовную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение должностных обязанностей.
Требования к должности:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Образование ▪ Опыт работы в данной области лет; ▪ Категория. ▪ Пунктуальность, ответственность,
Условия труда:	Работа будет осуществляться на/вне (подчеркните) предприятия, предоставляется рабочее оборудование.
Оплата труда:	Ежемесячная заработная плата составляет леев.

Генеральный директор..... Ознакомился, работник.....
 (фамилия, имя, подпись) (фамилия, имя, подпись)

Дата:

Задание 5: Составьте объявление о приеме на работу на должность, необходимую для вашего бизнеса.

Предприятие специализирующееся на
приглашает на работу на должность

Требования к кандидату:

- Образование ;
- Опыт работы в данной области лет;
- Категория
- Пунктуальность, ответственность,

Заинтересованные кандидаты могут отправлять до (указать дату) Curriculum vitae на номер факса: или на следующий адрес электронной почты (e-mail): Отобранные кандидаты будут приглашены на интервью, дата проведения которого будет с ними согласована.

Задание 6: Разработайте перечень вопросов для собеседования.

Например: Каковы ваши сильные стороны ?

.....
.....
.....
.....

Задание 7: Разработайте способ тестирования навыков кандидатов.

Например, кандидатам на должность повара предложите продемонстрировать, как они заворачивают голубцы.

.....
.....
.....
.....

Задание 8: Определите характеристики эффективной коммуникации с:

Сотрудниками

Клиентами

Задание 9: Выберите 2-х коллег, которым бы вы делегировали обязанность заместителя руководителя группы, отметив ниже важные аспекты их деятельности.

Имена делегированных коллег:

- Работа должна быть выполнена, потому что,
- От вас ожидаются следующие действия
- Срок выполнения работы составляет
- Вы вправе принимать решения по следующим вопросам:
- Вы можете обращаться/ходатайствовать относительно следующих проблем

Тема 2.3. Мотивация сотрудников

Задание 1: Определите методы мотивации персонала на вашем предприятии и аргументируйте ответ.

Нефинансовые методы

Финансовые методы

Задание 2: Рассчитайте чистую (нетто) заработную плату, которую должен получить работник, если предприниматель начисляет ему заработную плату (брутто) в размере 5500 леев.

№	Вид налога и взносов	Ставки налога и взносов, уплачиваемых предпринимателем	Расчет суммы налога и взносов (отчислений)
1	Подоходный налог, удерживаемый из заработной платы		
2	Взносы на обязательное социальное страхование		
3	Взносы обязательного медицинского страхования		
Всего отчислений			
Чистая заработная плата			

Задание 3: Рассчитайте ежемесячный и планируемый годовой фонды оплаты труда персонала для своего бизнеса.

№ d/o	Должность	Количество человек	Ежемесячная заработная плата, леев
1			
2			
3			
4			

Расчет планируемого годового фонда оплаты труда:

1. Среднемесячная заработная плата одного работника:

.....

2. Годовой фонд оплаты труда:

.....

3. Социальные и медицинские взносы, которые предприниматель будет выплачивать в государственный бюджет при начислении заработной платы:

.....

4. Общие расходы на оплату труда:

.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	Практическая работа 2.2. Определите способы начисления заработной платы сотрудников на основе практического примера
	Практический пример №2. Анна является владелицей небольшой пекарни, в которой работают 6 человек, каждый из которых получает заработную плату в соответствии со своей должностью. Распределение работников и их заработная плата представлены в следующей таблице.

Задача: На основе представленных данных необходимо определить среднемесячную заработную плату, фонд оплаты труда и общие расходы на оплату труда для бизнеса Анны.

№	Должность	Количество человек	Месячная заработная плата, леев
1	Директор	1	5800
2	Бухгалтер	1	1500
3	Пекарь	3	4000
4	Рабочий	1	3700

Расчет планируемого годового фонда оплаты труда:

1. Среднемесячная заработная плата одного работника:

.....

.....

.....

2. Фонд оплаты труда составит:

.....

.....

.....

3. Социальные взносы, которые предприниматель должен выплатить в государственный бюджет при начислении заработной платы:

.....

.....

.....

4. Общие расходы на оплату труда:

.....

.....

.....

Тема 2.4. Контроль бизнеса

Задание 1: Определите области, которые будут подлежать контролю в вашем бизнесе.

Например: Контроль качества посредством соблюдения стандартов качества, существующих технологических норм и т.д.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Задание 2: Определите методы, которые вы могли бы применить для оценки должностей в вашем бизнесе. Аргументируйте ответ.

Например, охранника можно оценивать количеством критических случаев/инцидентов, поскольку его работа предусматривает поддержание дисциплины и порядка; соответственно, оценивается и поведение человека, занимающего эту должность.

.....

.....

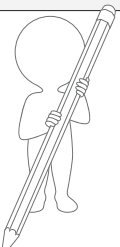
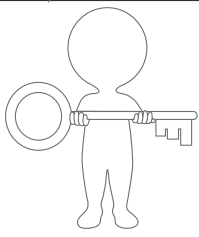
.....

.....

.....

.....

.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	<p>Практическая работа 2.3. Определите показатели эффективности труда на основе практического примера:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Производительность труда • Качество производственного процесса • Эффективность использования ресурсов
	<p>Практический пример №3.</p> <p>Предприятие специализируется на</p> <p>.....</p> <p>В году объем (количество) который произвели/предоставили работники, составляет единиц, а средняя цена продажи одного (продукта/услуги) составляет леев. На предприятии работали человек дней в году по часов ежедневно.</p>

Задачи:

1. Определите производительность труда работников, выраженную в единицах времени, натуральных и стоимостных единицах;
2. Проанализируйте эффективность использования ресурсов на основе результатов расчета производительности труда;
3. Выявите стандарт качества для производства продукта/предоставления услуг на рынке Республики Молдова.

Решение:

1. Расчет показателей производительности труда:

a. затраты времени, необходимые для производства единицы продукции/услуги (часов):

.....
.....

b. объем продукции/ услуг на одного работника в натуральном выражении:

.....
.....

c. стоимость продукции/ услуг на одного работника (леев):

.....
.....

2. Внесите данные, полученные при расчете производительности труда, в таблицу и проанализируйте их. Определите, какие из показателей таблицы могут быть изменены для более эффективного использования ресурсов и повышения производительности труда.

№ задачи	Количество работников	Количество рабочих дней	Средняя продажная цена одной единицы (леев)	Общее количество единиц продукции/услуг в год	Затраты времени на единицу (часов)	Количество единиц продукции/услуг на одного работника	Стоимость продукции/услуг на одного работника (леев)
1							
2							

2.1. Анализ показателей производительности труда:

a. затраты времени, необходимые для производства единицы продукции/услуги (часов):

.....
.....

b. объем продукции/ услуг на одного работника в натуральном выражении:

.....
.....

c. стоимость продукции/ услуг на одного работника (леев):

.....
.....

Выводы: Сравнивая полученные результаты, можно заметить, что сохраняя

..... и повышая

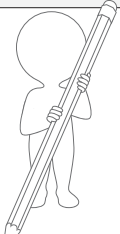
..... будет сокращаться

..... на ... %, а также

..... на ... %.

3. Стандарты качества продукта/услуги

.....
.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	Практическая работа 2.4. Установите нормы труда для различных работ

Внутренний регламент предприятия (название предприятия)

Внутренний регламент является юридическим документом, составленным после консультации с представителями работников (профсоюзного комитета предприятия) и утвержденным приказом генерального директора. Внутренний регламент разработан на основе Конституции Республики Молдова, Трудового кодекса РМ, других законов и нормативных актов, содержащих нормы трудового права.

Норма времени:

Нормальная продолжительность рабочего дня составляет часов.

Нормальная продолжительность рабочего времени работников предприятия не может превышать часов в неделю. Рабочее время составляет дней в неделю; время отдыха дней -и..... Ежедневное расписание рабочего времени:Обеденный перерыв:

Норма производства:

Количество произведенных продуктов/ предоставленных услуг / в час (часов)/день/ месяц (подчеркнуть)

Процесс производства продукции/предоставления услуг включает этапов.

Для каждого этапа производства требуется в среднем минут/часов/дней (подчеркнуть)

Всего для производства продукции/предоставления услуг необходимо минут/часов/дней (подчеркнуть)

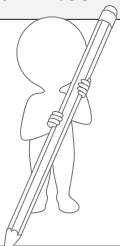
Тема 2.5. Риски предпринимательской деятельности и управление ими

Задание 1: Дайте определение понятию «риск».

.....

Задание 2: Укажите специфические риски для вашего бизнеса. Аргументируйте ответ.

.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	Практическая работа 2.5. Определите специфические риски реализации собственной бизнес-идеи и меры по их минимизации (заполняя матрицу анализа и снижения рисков).

Матрица анализа и снижения рисков (Практическая работа 2.5)

№	Тип бизнеса	Тип риска	Вероятность появления (за 12 мес.)	Влияние на бизнес	Методы снижения или устранения риска		
					Устранение риска	Снижение риска	Передача риска
1							
2							
3							
4							
5							

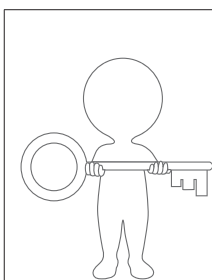
Модуль III: ФИНАНСИРОВАНИЕ И УЧЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данном разделе ты узнаешь о роли финансовых ресурсов, их учете и управлении ими в бизнесе. В рамках модуля III у тебя появится возможность формировать компетенции, связанные с финансовым анализом и учетом на предприятии. Приобретение этих компетенций позволит управлять деньгами и имуществом как семьи, так и собственного бизнеса. Содержание данного модуля ставит акцент на важности планирования потребностей в капитале в любом деле, и особенно при реализации бизнес-идеи.

После изучения этого раздела ты сможешь:

- ✓ оперировать понятием финансового учета предпринимательской деятельности в различных контекстах;
- ✓ выявить источники финансирования бизнеса;
- ✓ интерпретировать данные бухгалтерского баланса;
- ✓ просчитать потребность в источниках финансирования, необходимых для создания бизнеса;
- ✓ оценить финансовую эффективность бизнеса;
- ✓ осуществлять финансовый учет на предприятии.

Тема 3.1. Необходимый капитал для моего бизнеса



Практический пример №4.

После проведения рыночного исследования Мария выявила повышенный спрос на детские хлопковые пижамы, средняя цена которых составляет 150 леев за единицу.

Имея собственные сбережения в сумме 12636 леев, Мария решает открыть швейное ателье. Изучив ситуацию, она определила, что могла бы шить вместе со своей мамой (тоже по специальности швеей), по 4 пижамы в день. Работая 5 дней в неделю, они произведут 80 единиц в месяц. Для этого нужны 2 швейные машины по 2500 леев; заработная плата ее и мамы – по 1 200 леев; кассовый аппарат – 2600 леев; телефон – 300 леев; мебель: стеллажи, стол, витрина – 2350 леев.

На единицу продукции необходимо 1,2 м ткани по цене 50 леев/м; фурнитура на сумму 10 леев. Ателье будет располагаться в собственном помещении, расходы на обустройство которого составят 2 000 леев. Обслуживание ателье – 1000 леев в месяц (коммунальные и телефонные услуги). Другие операционные расходы – 2 000 леев. Расходы по регистрации предприятия: регистрация в Государственной Регистрационной палате и в Налоговой инспекции – 1200 леев; изготовление печати – 250 леев; получение различных разрешений – 800 леев.*

Задачи:

1. Рассчитать стартовый капитал, необходимый для создания швейного ателье.
2. Определить удельный вес собственных и заемных денежных средств.

* Все цифры являются условными

Решение:

1. Расчет стартового капитала, необходимого для создания швейного ателье:

Статьи расходов	Содержание экономических операций	Сумма (лей)
1. Процедуры, связанные с регистрацией бизнеса		
2. Обустройство помещения для открытия ателье		
3. Покупка швейных машин		
4. Покупка столов, стеллажей для продажи товаров, кассового аппарата, телефона		
5. Покупка сырья и материалов для изготовления 80 единиц		
6. Фонд заработной платы на 1 месяц, включая отчисления в социальный фонд и на медицинское страхование	Например, швея (мама) 1* 1200-114 = 1086 леев. Анна, швея-предприниматель 1*1200 -114=1086 леев	
7. Расходы по содержанию ателье		
8. Другие непредвиденные операционные расходы		
Всего денежные средства		

2. Расчет удельного веса собственных и заемных денежных средств. Внесите данные в нижеследующую таблицу:

.....

.....

Источники финансирования:	Сумма (лей)	Удельный вес, %
1. Собственные денежные средства		
2. Заемные денежные средства		
Всего необходимый капитал		

Практические работы для самостоятельного выполнения:



Практическая работа 3.1.

Определите капитал, необходимый для создания собственного бизнеса.

Задачи: 1. Рассчитайте капитал, необходимый для создания своего бизнеса.

2. Определите удельный вес собственных и заемных денежных средств.

Решение:

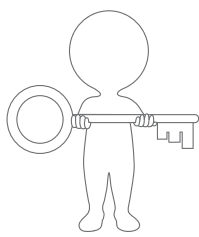
1. Расчет стартового капитала, необходимого для создания своего бизнеса:

Статьи расходов	Содержание экономических операций	Сумма (лей)
Всего денежные средства		

2. Расчет удельного веса собственных и заемных денежных средств. Внесите данные в нижеследующую таблицу:

Источники финансирования:	Сумма (лей)	Удельный вес, %
1. Собственные денежные средства		
2. Заемные денежные средства		
Всего необходимый капитал		

Тема 3.2. Источники финансирования бизнеса

	<p>Практический пример №5</p> <p>Для открытия бизнеса Ион Чобану решил взять кредит на следующих условиях:</p> <ul style="list-style-type: none">• Сумма кредита: 3000 леев.• Дата выдачи: 01.04.2013.• Дата окончания договора: 30.03.2014.• Ставка % по кредиту: 14%• Условия погашения кредита (по выбору предпринимателя):<ol style="list-style-type: none">a. дата окончания договора;b. равные полугодовые платежи;c. равные ежеквартальные платежи;d. льготный период по кредиту - 4 месяца, а затем равные ежеквартальные платежи.• Периодичность выплаты процентов: ежеквартально.
---	--

Задача:

1. Рассчитать сумму ежеквартальных выплат по кредиту;
2. Определить сумму ежеквартальных процентов;
3. Составить график погашения кредита и процентов по нему.

Решение:

А) Погашение кредита на дату окончания договора

1. Сумма ежеквартальных выплат по кредиту:

.....

2. Сумма ежеквартальных процентов:

.....

3. График погашения кредита и процентов по нему:

Дата осуществления выплат	Количество дней	Погашение			Сумма (остаток) кредита
		Всего	В т.ч.		
			Проценты	Кредит	
30.06.2013	90				
30.09.2013	90				
30.12.2013	90				
30.03.2014	90				
ВСЕГО	360				

В) Погашение кредита полугодовыми платежами:

1. Сумма периодических полугодовых выплат по кредиту:

.....

2. Сумма ежеквартальных процентов:

Расчет суммы процентов за II и III кварталы 2013 г.:

Расчет суммы процентов за IV квартал 2013 г. и I квартал 2014 г.: остаток кредита на начало квартала будет:

3. График погашения кредита и процентов по нему:

Дата осуществления выплат	Количество дней	Погашение			Сумма (остаток) кредита
		Всего	В т.ч.		
			Проценты	Кредит	
30.06.2013	90				
30.09.2013	90				
30.12.2013	90				
30.03.2014	90				
ВСЕГО	360				

С) Погашение кредита ежеквартальными платежами:

1. Сумма периодических ежеквартальных выплат:

.....

2. Сумма ежеквартальных процентов:

Расчет суммы процентов за II квартал 2013 г.

Расчет суммы процентов за III квартал 2013г.: остаток кредита на начало квартала будет:

Расчет суммы процентов за IV квартал 2013г.: остаток кредита на начало квартала будет:

Расчет суммы процентов за I квартал 2014г.: остаток кредита на начало квартала будет:

3. График погашения кредита и процентов по нему:

Дата осуществления выплат	Количество дней	Погашение			Сумма (остаток) кредита
		Всего	В т.ч.		
			Проценты	Кредит	
30.06.2013	90				
30.09.2013	90				
30.12.2013	90				
30.03.2014	90				
ВСЕГО	360				

D) Льготный период – 4 месяца, а затем равные ежеквартальные платежи:

1. Сумма выплат по кредиту:

Расчет суммы выплат по кредиту за II квартал 2013 г.:

Расчет суммы выплаты по кредиту за III квартал 2013 г., учитывая льготный 4-х месячный период:

Расчет суммы выплаты по кредиту за IV квартал 2013 г. и I квартал 2014

2. Сумма ежеквартальных процентов:

Расчет суммы процентов за II квартал 2013 г.:


Расчет суммы процентов за III квартал 2013 г.:

Расчет суммы процентов за IV квартал 2013 г.:

Расчет суммы процентов за I квартал 2014 г.:

3. График погашения кредита и процентов по нему:

Дата осуществления выплат	Количество дней	Погашение			Сумма (остаток) кредита
		Всего	В т.ч.		
			Проценты	Кредит	
30.06.2013	90				
30.09.2013	90				
30.12.2013	90				
30.03.2014	90				
ВСЕГО	360				

	Практические работы для самостоятельного выполнения:
	<p>Практическая работа 3.1. Запросите информацию о кредитовании малого бизнеса в РМ у 3-х коммерческих банков или институтов микрофинансирования и представьте оптимальное предложение. Приложите полученные материалы/информацию в рабочую тетрадь на соответствующую страницу.</p>

Тема 3.3. Экономическая и финансовая эффективность бизнеса

Задание 1: Предприниматель инвестировал (вложил) в бизнес 12000 леев. Продажи составили: за I-й год – 3000 леев; за II-й год – 4500 леев; за III-й год – 7000 леев. Заполните нижеследующую таблицу данными, полученными при расчете срока окупаемости инвестиций.

Расчет срока окупаемости инвестиций:

.....

.....

ГОДЫ	0	1	2	3
Денежный поток (леев)	-12000	3000	4500	7000
Чистый (кумулятивный) денежный поток (леев)		-9000	-4500	2500
Срок окупаемости инвестиций (годы)				

Задание 2: Предприниматель инвестировал (вложил) 15000 леев. Объем продаж составил: за I-й год – 2000 леев; за II-й год – 4000 леев; за III-й год – 6000 леев; за IV-й год – 6000 леев.

Задача: Заполните нижеследующую таблицу данными, полученными при расчете срока окупаемости инвестиций.

Расчет срока окупаемости инвестиций:

.....

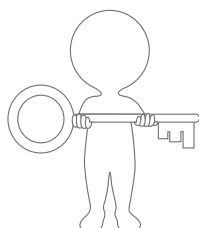
.....

ГОДЫ	0	1	2	3	4
Денежный поток (леев)	-15000	2000	4000	6000	6000
Чистый (кумулятивный) денежный поток (леев)		-13000	-9000	-3000	3000
Срок окупаемости инвестиций (годы)					

Практические работы для самостоятельного выполнения:



Практическая работа 3.2. Определите и представьте минимум 3 критерия оценки экономической и финансовой эффективности предприятия.



Практический пример №6.

Мария хотела бы открыть швейное ателье в форме индивидуального предприятия. Для создания бизнеса ей необходимо 25272 лея, из которых 12636 леев – личные сбережения, а остальные деньги она может занять у родственников при условии возвращения долга после истечения первого года деятельности.

Мария прогнозирует доход от продаж в размере 187200 леев. Из этой суммы она должна будет выплатить налоги и сумму задолженности. Она сомневается, имеет ли смысл открывать ей бизнес.

Задачи:

1. Определите сумму прибыли, которую получит Мария по завершении года;
2. Рассчитайте финансовую рентабельность бизнеса, который намеревается открыть Мария;
3. Рассчитайте экономическую рентабельность бизнеса;
4. Рассчитайте рентабельность продаж бизнеса;
5. Сформулируйте рекомендации, касающиеся рентабельности бизнеса Марии.

Решение:

1. Определение суммы прибыли, которую получит Мария на конец года:

Выплата суммы задолженности

Расчет налога

.....

Чистая прибыль

2. Расчет финансовой рентабельности бизнеса, который намеревается открыть Мария:

.....

3. Расчет экономической рентабельности бизнеса:

.....

4. Расчет рентабельности продаж бизнеса:

.....

5. Формулировка рекомендаций, касающихся рентабельности бизнеса Марии:

.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	<p>Практическая работа 3.3. Рассчитайте точку безубыточности (порог рентабельности) бизнеса на основе практического примера.</p>
	<p>Практический пример №7. Предприятие „Florica” производит декоративные глиняные горшки для цветов. Они продаются по 90 леев за единицу. Общая сумма расходов в месяц составляет 2050 леев.</p>

Задачи:

1. Рассчитайте точку безубыточности этого товара, то есть определите количество единиц продукции, которые необходимо произвести для покрытия расходов;
2. Начертите график точки безубыточности.

Решение:

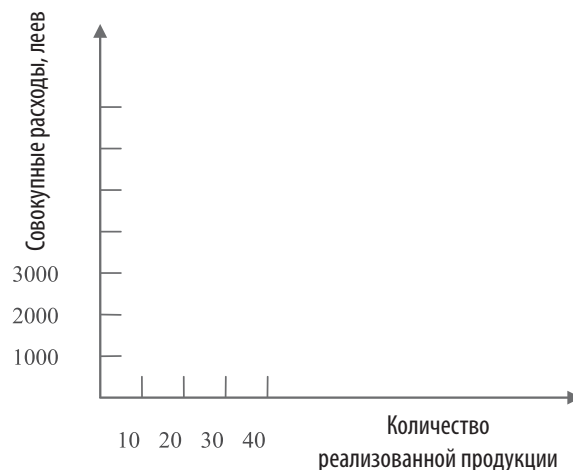
1. Расчет точки безубыточности этого товара:

.....

.....

.....

2. График точки безубыточности:



Тема 3.4. Основы бухгалтерского учета

Задание 1: Дайте определение понятия «бухгалтерский учет».

.....
.....
.....

Задание 2: Составьте список имущества, имеющегося в наличии в вашей комнате дома или в общежитии.

.....
.....
.....

Задание 3: Аргументируйте необходимость бухгалтерского учета в управлении собственным бизнесом.

.....
.....
.....

Задание 4: Кратко охарактеризуйте системы бухгалтерского учета в малом бизнесе.

№	Система бухгалтерского учета	Доход от продаж	Долгосрочные активы	Количество работников
1				
2				
3				


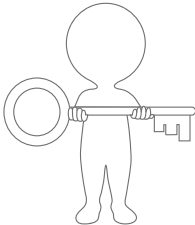
Тема 3.5. Структура и основные элементы бухгалтерского баланса

Задание 1: Распределите имущество вашей комнаты дома или в общежитии на долгосрочные и краткосрочные (текущие) активы, заполняя графу «актив» нижеследующего баланса. Если вы знаете стоимость активов, которыми владеете, можете записать.

Баланс	
АКТИВ	ПАССИВ
Всего	

Задание 2: Выявите источники финансирования/приобретения имущества вашей комнаты, заполняя графу «пассив» нижеследующего баланса.

Баланс	
АКТИВ	ПАССИВ
	Всего

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	Практическая работа 3.4. Заполните упрощенную форму бухгалтерского баланса на момент создания бизнеса на основе практического примера.
	<p>Практический пример №8.</p> <p>После проведения рыночного исследования Мария выявила повышенный спрос на детские хлопковые пижамы, средняя цена которых составляет 150 леев за единицу. Имея собственные сбережения в сумме 12636 леев, Мария решает открыть швейное ателье. Изучив вопрос, она установила, что могла бы шить вместе с мамой, тоже швеей по специальности, по 4 единицы в день. Работая 5 дней в неделю, они получают 80 единиц в месяц. Для этого нужны 2 швейные машины по 2500 леев; заработная плата ее и мамы – по 1200 леев; кассовый аппарат – 2600 леев; телефон – 300 леев; мебель: стеллажи, стол, витрина – 2350 леев.</p> <p>На единицу продукции необходимо 1,2 м ткани по цене 50 леев/м; фурнитура на сумму 10 леев. Ателье будет располагаться в собственном помещении, для которого требуются расходы по обустройству в сумме 2000 леев. Обслуживание ателье – 1000 леев в месяц (коммунальные и телефонные услуги). Другие операционные расходы – 2000 леев. Расходы по регистрации предприятия: регистрация в Государственной Регистрационной палате и в Налоговой инспекции – 1200 леев; изготовление печати – 250 леев; получение различных разрешений – 800 леев. *</p>

- Задача:** 1. Структурируйте данные по видам расходов, указывая суммы в леях.
2. Заполните упрощенный бухгалтерский баланс предприятия.

Решение:

1. Распределение расходов по их видам с указанием сумм, леев

Статьи расходов	Содержание экономических операций	Сумма (лей)
1. Процедуры, связанные с регистрацией бизнеса		
2. Обустройство помещения для открытия ателье		
3. Покупка швейных машин		
4. Покупка столов, стеллажей для продажи товаров, кассового аппарата, телефона		
5. Покупка сырья и материалов для 80 единиц		
6. Фонд заработной платы на 1 месяц, включая отчисления в социальный фонд и на медицинское страхование.	Например, швея (мама) $1 * 1200 - 114 = 1086$ леев Анна, швея-предприниматель $1 * 1200 - 114 = 1086$ леев	
7. Расходы по содержанию ателье		
8. Другие непредвиденные операционные расходы		
Всего денежные расходы		

* Все цифры являются условными

2. Заполнение упрощенного бухгалтерского баланса предприятия:

АКТИВ	Сумма (леев)	ПАССИВ	Сумма (леев)
Долгосрочные нематериальные активы		Собственный капитал	
Долгосрочные материальные активы/основные средства		Уставный капитал	
Текущие/оборотные материальные активы		Прибыль	
Денежные средства (Расчетный счет, Касса, др.)		Обязательства	
		Кредиты/заемные средства	
Всего	25272	Всего	25272

Тема 3.6. Бухгалтерские счета

Задание 1: Запишите в хронологическом порядке экономические операции по покупке определенного имущества, необходимого для обустройства собственного офиса, с соблюдением графической формы бухгалтерского счета.

Решение:

№	Дата	Счет		Сумма	Описание экономической операции
		Дебет	Кредит		
1.					14.06.13. предприниматель внес на расчетный счет 15000 леев для покрытия операционных расходов
2.					16.06.13. перечислено 7500 леев за приобретение компьютера
3.					17.06.13. перечислено 435 леев за приобретение телефонного аппарата
4.					17.06.13. перечислено 1500 леев за приобретение принтера
5.					18.06.13. перечислено 500 леев за офисный стол
6.					18.06.13. перечислено 250 леев за офисный стул
7.					21.06.13. перечислено 210 леев за канцелярские принадлежности.

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	Практическая работа 3.5. Выполните хронологическую запись экономических операций с соблюдением графической формы бухгалтерского счета на основе практического примера
	Практический пример №9. Предприниматель внес в банк первоначальный капитал в сумме 5400 леев, который был использован для: <ul style="list-style-type: none"> • Изготовления печати - 250 леев. • Оплаты санитарного сертификата - 160 леев. • Приобретения телефонного аппарата - 850 леев. • Оплаты за аренду помещения - 500 леев. *

Задачи:

1. Из плана счетов выберите счета, которые используются в задаче;
2. Определите вид счетов, указанных в практическом примере;
3. Выявите класс счета из плана счетов;
4. Составьте бухгалтерскую запись для счета в графической форме (Т-форме);
5. Составьте бухгалтерскую запись, используя развернутую форму бухгалтерского баланса.

Решение:

Задачи 1-4. Выявление из плана счетов тех счетов, которые необходимо использовать, определение типа счетов, приведенных в практическом примере, выявление класса счетов из плана счетов и составление бухгалтерской записи в графическом представлении (Т-форма) счета.

Задание 5: Составление бухгалтерской записи, используя развернутую форму бухгалтерского баланса.

АКТИВЫ	Сумма (лей)	ПАСИВЫ	Сумма
Долгосрочные активы (класс ___)		Собственный капитал (класс ___)	
Текущие активы (класс ___)		Финансовый результат (класс ___)	
		Долгосрочные обязательства (класс ___)	
		Краткосрочные обязательства (класс ___)	
Всего		Всего	

* Все цифры являются условными

Тема 3.7. Доходы и расходы

Задание 1: В нижеследующей таблице выполните учет полученных доходов и осуществленных расходов за день или неделю, определяя финансовый результат.

ДОХОДЫ	Сумма (лей)	РАСХОДЫ	Сумма (лей)
Всего		Всего	
Финансовый результат (прибыль или убыток)			

Задание 2: Охарактеризуйте движение денежных средств.

.....

.....


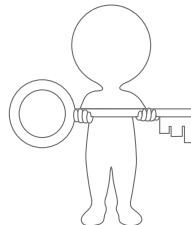
.....

Задание 3: Обоснуйте необходимость расчета финансового результата бизнеса.

.....

.....

.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	<p>Практическая работа 3.6. Решите практический пример для определения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Доходов и расходов • Движения денежных средств • Финансового результата предприятия
	<p>Практический пример №10.</p> <p>Имея собственные сбережения в сумме 12636 леев, Мария намеревается открыть индивидуальное предприятие. После проведения рыночного исследования, Мария выявила повышенный спрос на детские пижамы. Она хочет производить теплые пижамы из более плотной ткани для холодного периода года и пижамы для лета из более тонкой ткани. Она установила, что пижамы из плотной ткани продаются в среднем по цене 150 леев за единицу, а летние пижамы – по 100 леев.</p> <p>Изучив ситуацию, она установила, что могла бы шить вместе с мамой, тоже швеей по специальности, по 4 единицы в день. Работая по 5 дней в неделю, они получают 80 единиц в месяц. Для этого нужны 2 швейные машины по 2500 леев; заработная плата ее и мамы – по 1200 леев; кассовый аппарат – 2600 леев; телефон – 300 леев; мебель: стеллажи, стол, витрина – 2350 леев.</p> <p>На единицу теплой пижамы необходимо 1,2 м ткани по цене 50 леев/м, а для летней - 1 метр тонкой ткани по цене 40 леев/м, и фурнитура на 10 леев. Их приобретение Мария планирует в феврале и сентябре. Ателье будет располагаться в собственном помещении, для которого требуются расходы по обустройству в сумме 2000 леев. Обслуживание ателье – 1000 леев в месяц (коммунальные и телефонные услуги). Оплата за электроэнергию будет составлять 615 леев в месяц. Налоговая ставка будет составлять 12%. Другие операционные расходы – 200 леев в месяц. Расходы по регистрации предприятия: регистрация в Государственной Регистрационной палате и в Налоговой инспекции – 1200 леев; изготовление печати – 250 леев; получение различных разрешений – 800 леев.*</p>

* Все цифры являются условными

Задачи:

1. Спрогнозируйте доходы и расходы;
2. Определите движение денежных средств;
3. Рассчитайте финансовый результат предприятия, составив прогноз.

Решение:**1. Прогнозирование доходов и расходов:****ПРОГНОЗ ДОХОДОВ**

ТОВАР		Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
Теплые детские пижамы	Количество, шт.													
	Цена, леев													
	Сумма (леев)													
Тонкие детские пижамы	Количество, шт.													
	Цена, леев													
	Сумма (леев)													
Всего доход														

ПРОГНОЗ РАСХОДОВ

РАСХОДЫ	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
Инвестиции													
Швейные машины													
Кассовый аппарат, телефон, мебель													
Производственные расходы													
Плотная ткань													
Тонкая ткань													
Фурнитура													
Электроэнергия													
Заработная плата швей													
Общие административные расходы													
Расходы по регистрации													
Расходы за коммунальные и телефонные услуги													
Другие непредвиденные расходы													
Выплата долга													
Всего расходы													

2. Движение денежных средств:

Движение денежных средств	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
Начальное сальдо	0												
Денежные доходы													
Денежные расходы													
Конечное сальдо													

Примечание: Расчитывается на базе предыдущих таблиц Доходов и Расходов

3. Финансовый результат бизнеса:

Финансовый результат	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
1. Доходы от продаж													
2. Себестоимость продаж													
3. Прибыль/убыток от продаж (3=1-2)													
4. Общие и административные расходы													
5. Прибыль/убыток до налогообложения (5=3-4)													
6. Подоходный налог													
7. Чистая прибыль/убыток (7=5-6)													

Данный модуль познакомит тебя с понятием маркетинга и его основными составляющими. Маркетинг предназначен для создания ценности/полезности товара для покупателей и в обмен получения ценности предпринимателем. Здоровые и устойчивые отношения между клиентами и предпринимателем необходимы, поскольку без них бизнес не может быть прибыльным. Но для достижения этой цели следует знать особенности процесса и методов изучения потребностей потребителей и их поведения посредством рыночного исследования. Ты также ознакомишься с важными факторами, влияющими на ценообразование, после чего сможешь рассчитать цену собственного продукта или услуги. Данный раздел поможет тебе создать собственную стратегию продвижения продукта/услуги, предоставив знания о ключевых моментах ее разработки.

После изучения этого модуля ты сможешь:

- ✓ использовать понятие/концепцию маркетинга для продвижения бизнеса;
- ✓ провести маркетинговое исследование для продукта/услуги;
- ✓ оценить предлагаемый продукт/услугу в соответствии с существующими требованиями рынка;
- ✓ проанализировать конкурентов;
- ✓ определить цену продукта/услуги в соответствии со спросом на рынке ;
- ✓ разработать оптимальную стратегию продвижения конкретного продукта/услуги;
- ✓ провести маркетинговые исследования и применить их результаты при разработке бизнес-плана.

Тема 4.1. Общие понятия маркетинга

Задание 1: Дайте определение понятию «маркетинг».

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Задание 2: Объясните принцип маркетинга «Клиент всегда прав», используя графический организатор.

Задание 3: Объясните, какова взаимосвязь формул «4P» и «4C».

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Задание 4: Разработайте «Marketing mix» для продукта/услуги
Запишите ответ на основе схемы, вывешенной на доске. Представьте ответы.

Продукт: какое у него будет качество, дизайн?

.....

Цена: какая цена будет у этого продукта и почему?

.....

Продвижение: каковы будут способы продвижения?

.....

Размещение: где будет продаваться этот продукт?

.....

Тема 4.2. Исследование рынка

Задание 1: Сформулируйте в тетрадях 2 закрытых и 2 открытых вопроса для анкеты, предназначенной для исследования рынка продукта/услуги.

1.

.....

2.

.....

3.

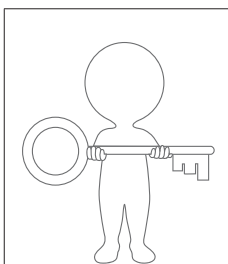
.....

4.

.....

Задание 2: Задайте коллегам вопросы, сформулированные в задании 1, и запишите их ответы в нижеследующей таблице.

№ вопроса	Ответы				
	Коллега 1	Коллега 2	Коллега 3	Коллега 4	Коллега 5
1.					
2.					
3.					
4.					



Практический пример №11.

Ион Кутэрикэ окончил профессиональную школу в родном городе, плотник по специальности. Он хочет открыть собственный бизнес в мебельной сфере. Ион предполагает, что в Республике Молдова на мебельном рынке доминируют продукты средней категории, мебель на заказ, и импортированная мебель. Опираясь на эту гипотезу, он хочет провести количественное исследование для оценки потенциала мебельного рынка и для разработки дальнейшей стратегии своего бизнеса.

Задачи:

1. Определите цель исследования;
2. Определите задачи исследования;
3. Определите предмет/объект исследования;
4. Определите метод(ы) исследования;
5. Сформулируйте вопросы для анкеты по исследованию рынка.

Решение:

Продукт:

1. Цель:

.....

2. Задачи исследования:

-
-
-

3. Предмет/объект исследования:

4. Методы:

-
-
-

5. Анкета

Добрый день! Меня зовут Ион Кутэрикэ, я плотник и исследую мебельный рынок в нашей местности. Пожалуйста, уделите мне для этого несколько минут.

Общие сведения о респонденте/опрашиваемом:

Возраст:, Пол:, Населенный пункт:

Род занятий:


- a) Студент
- b) Работаю в сфере образования
- c) Работаю в области медицины/социальной сфере
- d) Лицо свободной профессии, собственный бизнес
- e) Работаю в финансовой сфере
- f) Работаю в сфере торговли и услуг
- g) Работаю в органах государственного управления
- h) Работаю в промышленности
- i) Другое (указать)

Среднемесячный доход:

- a) До 2000 леев
- b) 2000-3500 леев
- c) 3500-6000 леев
- d) 6000-9000 леев
- e) Более 9000 леев

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.

Большое спасибо за участие в опросе!

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	<p>Практическая работа 4.1. Проведите рыночное исследование для одного продукта или услуги.</p>

Задачи:

1. Определите цель исследования;
2. Установите задачи исследования;
3. Выявите предмет/объект исследования;
4. Определите метод(ы) исследования.

Решение:

Продукт/услуга:

1. Цель:

2. Задачи исследования:

-
-
-

3. Объект исследования:

4. Методы:

-
-
-

Тема 4.3. Рынок и потребители

Задание 1: Дайте определение понятию «рынок».

.....
.....
.....

Задание 2: Найдите в реальной жизни примеры продуктов/услуг, которые бы проиллюстрировали следующие соотношения между основными характеристиками рынка.

- Высокий спрос, низкое предложение, высокая цена:
- Высокое предложение, низкий спрос, высокая цена:
- Высокое предложение, высокий спрос, низкая цена:
- Низкое предложение, низкий спрос, низкая цена:

Задание 3: Проанализируйте изменения потребностей и желаний потребителей на разных этапах жизни, заполнив нижеследующую таблицу.

Н.В! Подумайте о некоторых ваших самых насущных потребностях и самых главных желаниях. Как вы сможете их удовлетворить? Как эти потребности и желания будут изменяться со временем?

Этап жизни	Потребность	Продукт/услуга, который удовлетворяет данную потребность	Желание	Продукт/услуга, который осуществляет данное желание
Детство (в прошлом)	1. Игры 2. 3.	Puzzle, конструктор и т.д.	1. Например, сладости 2. 3.	Конфеты, мороженое и т.д.
Юношество (в настоящем)	1. 2. 3.		1. 2. 3.	
Зрелость (в будущем)	1. 2. 3.		1. 2. 3.	

Исходя из этих тенденций (указанных в таблице), можно сделать следующие выводы:

1.
.....
.....
.....
.....

2.
.....
.....
.....
.....


3.
.....
.....
.....
.....

Задание 4: Аргументируйте необходимость знания потребностей потребителя.

.....
.....
.....
.....

Задание 5: Назовите источники информации потребителя при принятии им решения о покупке.

.....
.....
.....
.....

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	Практическая работа 4.2. Разработайте и примените анкету для изучения потребностей потребителя в предлагаемом продукте или услуге.

Задачи:

1. Исходя из целей и задач, указанных в Практической работе 4.1, сформулируйте вопросы для анкеты по изучению рынка, заполнив свободные места;
2. Опросите минимум 8 человек и запишите полученные от респондентов ответы в ниже-следующую таблицу;
3. Сформулируйте ряд выводов на основе полученных данных.

Решение:

1. Анкета

Добрый день! Меня зовут, я учусь в профессиональной школе
..... и изучаю
Прошу Вас уделить мне несколько минут.

Общие сведения о респонденте/опрашиваемом:

Возраст: **Пол:**

Род занятий:

- a) Студент
- b) Работаю в сфере образования
- c) Работаю в области медицины/социальной сфере
- d) Лицо свободной профессии, собственный бизнес
- e) Работаю в финансовой сфере
- f) Работаю в сфере торговли и услуг
- g) Работаю в органах государственного управления
- h) Работаю в промышленности
- i) Другое (указать)

Среднемесячный доход:

- a) До 2000 леев
- b) 2000-3500 леев
- c) 3500-6000 леев
- d) 6000-9000 леев
- e) Более 9000 леев

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

Большое спасибо за участие в опросе!

2. Внесите в таблицу данные, полученные от респондентов:

Н.В.! Количество столбцов соответствует числу респондентов, а количество строк указывает на количество заданных вопросов

Таблица: Информация, полученная от респондентов

Nr	Ответы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Возраст								
Ж								
М								
Род занятий								
Доход								
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								

3. Разработка выводов на базе полученных данных:

Выводы на основе результатов рыночного исследования

Рыночное исследование продукта/услуги
 проведено с целью
 Для этого была разработана анкета и проведен опрос человек. Результаты опроса показали, что большинство респондентов (укажите их количество) ответили, что
 Несколько респондентов (укажите их количество) думают, что

 Представленные выше данные приводят нас к мысли о том, что данный продукт/услуга.

Задача: Осуществите сегментацию рынка продукта/услуги, заполняя пустые ячейки нижеследующей таблицы. Отметьте только критерии, являющиеся важными для предложенного продукта/услуги.

Критерии	Сегменты
1. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ:	
возраст (лет)	
пол	
количество членов семьи	
жизненный цикл семьи	
доход	
род занятий	
образование	
религия	
раса	
национальность	
2. ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ:	
регионы/районы страны	
населенные пункты	
численность населения	
климат	
рельеф	
3. ПСИХОСОЦИАЛЬНЫЕ:	
социальные группы	
стиль жизни	
личностные характеристики	
4. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ:	
частота покупки (только для продуктов)	
преимущества продукта/услуги	
статус пользователей	
частота использования продукта или услуги	
лояльность к данному продукту/услуге	
способ (решение о) покупки / использования услуги	
отношение к продукту/услуге	

Тема 4.5. Товары: продукты/услуги

Задание 1: Укажите ответы на следующие вопросы:

- Каковы преимущества моего продукта/услуги ?

.....
.....

- Какую проблему решает или какие потребности клиентов удовлетворяет предлагаемый продукт/услуга?

.....
.....

- Какие товары/услуги в настоящее время могут удовлетворить эту же потребность /решить проблему?

.....
.....

- Цена, установленная для данного продукта/услуги, соответствует их ценности?

.....
.....

- Купил бы я предлагаемый мною продукт/использовал бы услугу (определенно да; возможно; возможно нет; определенно нет)?

.....
.....

Задание 2: Приведите 2-3 примера качественных продуктов/услуг в вашем регионе (обучения, проживания) и аргументируйте ответ.

.....
.....
.....

Задание 3: Изучите национальные и международные стандарты качества, технологические стандарты для предложенного продукта/услуги.

И. В.! Если выбранный продукт/услуга является абсолютно новым, самостоятельно разработайте для него критерии качества.

.....
.....
.....

Задание 4: Охарактеризуйте этапы жизненного цикла продукта/услуги.

.....
.....
.....

Тема 4.6. Ценообразование

Задание 1: Дайте определение понятию «цена».

.....

.....

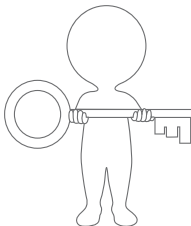
.....

Задание 2: Назовите составные элементы цены.

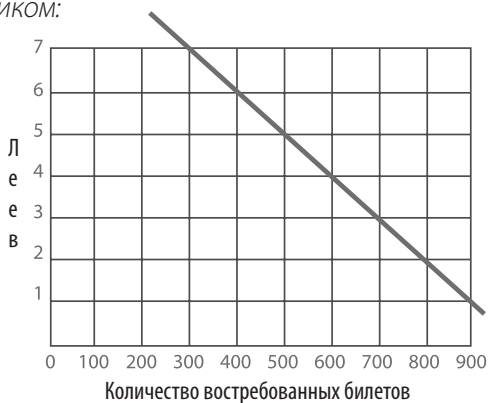
.....

.....

.....

	<p>Практический пример №12.</p> <p>Николае Плэчинтэ зарабатывает себе на жизнь, организуя показы фильмов в кинотеатре (700 мест) университета.</p> <p>Затраты на показ фильмов составляют (леев):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Плата за аренду фильма – 1800 • Плата за аренду зала - 250 • Зарботная плата оператора - 50 • Зарботная плата кассира - 100 • Другие расходы - 0 <p>Всего расходы: 2200 леев*</p>
---	---

Небольшое исследование, проведенное г-ном Николае, показало, что спрос на билеты зависит от цены в соответствии с графиком:



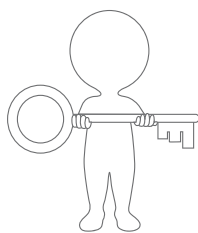
Задание 3:

1. Проанализируйте политику установления цены на билеты на основе кривой спроса;
2. Рассчитайте самую выгодную для г-на Николае цену, которая принесет ему наибольшую прибыль, и запишите результаты в нижеследующую таблицу.

Решение:

Цена (леев)	Спрос (количество билетов)	Доход от продаж (леев)	Прибыль/убыток (леев)
7			
6			
5			
4			
3			

* Все цифры являются условными



Практический пример №13.

Василий – предприниматель, который работает на основе патента в собственной мастерской. Он производит и продает глиняные сувениры. У Василия серьезная проблема: он не знает, как рассчитать цену одного сувенира таким образом, чтобы он смог возместить расходы и заработать немного денег от их продажи. Но он знает точно, сколько он тратит денег для производства одного сувенира:

- 2 литра воды при цене 1 м³ воды 9,19 леев,
- 100 гр. глины, цена 1 кг глины составляет 17 леев,
- 20 мл глазури для глины, цена 140 мл глазури составляет 100 леев.
- 2 кВт электроэнергии в процессе обжига в печи, цена 1 кВт/ч составляет 1,53 леев. Печь вмещает 20 сувениров за раз.
- Он также ежемесячно оплачивает патент - по 200 леев.
- Сумма прибыли, которую хочет получить Василий, составляет 12 леев* на каждую произведенную единицу.
- В среднем Василий производит 40 сувениров в день и работает по 22 дня в месяц.

Задача:

1. Определите общие расходы и налог на один сувенир, записывая данные в нижеследующую таблицу;
2. Рассчитайте цену одного сувенира на основании формулы образования цены.

Решение:

1. Определение общих расходов и налога на один сувенир

Необходимые материалы	Количество материалов	Цена материалов (леев)	Стоимость единицы материала (леев)	Стоимость материалов на единицу производимой продукции (леев)
Вода	2 литра	1 м ³ – 9,19 лей		
Глина				
Глазурь				
Электричество				
Общие расходы				
Налоги				
Патент				
Маржа прибыли	 леев или% от общих расходов на производство		

2. Расчет цены одного сувенира на основании формулы образования цены.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

* Все цифры являются условными

Практические работы для самостоятельного выполнения:



Практическая работа 4.4. Установление цены для предложенного продукта/услуги.

Задача:

1. Определите общие расходы и налог на единицу продукта/услуги, записывая данные в нижеследующую таблицу;
2. Рассчитайте цену одного предлагаемого продукта/услуги, используя формулу образования цены.

Решение:

1. Определение общих расходов и налога на один предлагаемый продукт/услугу

Необходимые материалы	Количество материалов	Цена материалов (лей)	Стоимость единицы материала (лей)	Стоимость материалов на единицу производимой продукции (лей)
Общие расходы				
Налоги				
Тип налога		Ставка налога (%)		Сумма налога на единицу продукции
Маржа прибыли	 леев или % от общих расходов на производство		

2. Расчет цены одного предлагаемого продукта/услуги, используя формулу образования цены.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Тема 4.7. Продвижение, размещение и распределение

Задание 1: Аргументируйте необходимость продвижения на основе техники «Аргументы в 4 шага».

Например:

Тезис Бизнес по взысканию долгов является рискованным.

Объяснение Отсутствие правовой базы, на основе которой можно регистрировать такой бизнес и работать. Отсутствие квалифицированного персонала с легальным опытом работы в данной области.

Довод/доказательство

Планирование дополнительных расходов, которые связаны с судебными процессами, возбуждаемыми недовольными клиентами и лицами, с которых взыскивались долги.

Выводы Бизнес по взысканию долгов не имеет юридической базы для регистрации и деятельности.

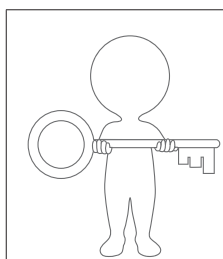
a. Тезис (утверждение)

b. Объяснение (предпосылки)

c. Довод (доказательство, обоснование)

d. Выводы

Задание 2: Кратко охарактеризуйте методы продвижения.



Практический пример №14.

Газоное покрытие является абсолютной новинкой для замены асфальта во дворах, садах, автопарковках. Сочетает в себе красоту зеленого газона и высокую устойчивость травы, выдерживает тяжелый вес автомобиля. Поверхности, покрытые таким газоном, ближе к природе, они способствуют сокращению загрязнения.

На таком газоне можно организовать праздник, пикник, спортивные игры. Ухаживать за газоном легко, а если при монтаже соблюдены все несложные инструкции, результат получается отличным. Для газона важно обеспечить необходимый микроклимат: влажность почвы, испарение и дренаж. В свою очередь, газон вырабатывает кислород и очищает воздух.

Технические данные:

Материал покрытия – полиэтилен высокой плотности, вторичной переработки, устойчивый к УФ-излучению.

Скорость монтажа: около 30/40 м²/ч

Размеры в мм/шт.: 407,6x367x37 мм.

Монтаж покрытия имеет двойную цель: обеспечить сопротивление грунта, на котором монтируется покрытие, при условии большой нагрузки; обеспечить рост газона в наилучших условиях.

Практические работы для самостоятельного выполнения:



Практическая работа 4.5. Разработайте стратегию продвижения собственного продукта/услуги

Задача: Разработайте стратегию продвижения собственного продукта/услуги, отвечая на следующие вопросы.

1. Что? Продукт или услуга

.....

2. Как? Метод/инструмент продвижения

.....

3. Кому? Целевая аудитория

.....

4. Когда? Период продвижения

.....

5. Где? Место применения метода/инструмента продвижения

.....

6. Какими усилиями? Тип бюджета

.....

Данный модуль позволит тебе осознать необходимость планирования любой деятельности в повседневной жизни, особенно в области предпринимательства. Бизнес-план является эффективным инструментом, необходимым и полезным на этапе создания и развития бизнеса. Этот раздел носит интеграционный характер и предназначен для обобщения знаний и навыков, полученных в рамках всех предыдущих модулей. В процессе изучения данного модуля ты получишь не только знания, но и практические навыки для разработки и презентации бизнес-плана по завершении курса «Основы предпринимательства».

После изучения этого модуля ты сможешь:

- ✓ обосновать важность планирования предпринимательской деятельности;
- ✓ определить структуру собственного бизнес-плана;
- ✓ разработать шаг за шагом собственный бизнес-план;
- ✓ публично презентовать разработанный бизнес-план.

Тема 5.1. Цель планирования

Задание 1: Выявите характеристики бизнеса.

.....

.....

.....

.....

Задание 2: Определите 2-3 предложениями сущность понятия «бизнес-план».

.....

.....

.....

Задание 3: Аргументируйте важность планирования в повседневной жизни.

.....

.....

.....

Задание 4: Укажите, кто будет бенефициаром вашего бизнес-плана.

.....

.....

.....

Задание 5: Охарактеризуйте источники информации для планирования своего бизнеса.

.....

.....

.....

.....
(месяц и год разработки)

БИЗНЕС-ПЛАН

.....
(наименование и организационно-правовая форма предприятия)

для создания бизнеса по

.....
.....
(производство какого продукта или оказание какой услуги)

Директор:
(имя предпринимателя)

Юридический адрес:
(адрес, где будет размещаться бизнес)

Контактный телефон:

E-mail:

Информация, содержащаяся в этом плане, является конфиденциальной и не подлежит распространению без разрешения руководства предприятия.

Резюме

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О БИЗНЕСЕ	
Учредитель	
Организационно-правовая форма (отметьте «галочкой» и аргументируйте сделанный выбор)	<input type="checkbox"/> Индивидуальное предприятие <input type="checkbox"/> Фермерское хозяйство <input type="checkbox"/> Общество с ограниченной ответственностью
Вид деятельности (отметьте «галочкой»):	<input type="checkbox"/> производство/переработка <input type="checkbox"/> услуги <input type="checkbox"/> торговля <input type="checkbox"/> другое
Местность/населенный пункт, где будет размещено производство/оказание услуги: (укажите)	
Осуществление бизнес-идеи планируется посредством (отметьте «галочкой»)	<input type="checkbox"/> реализации собственной бизнес-идеи, <input type="checkbox"/> приобретения существующего предприятия, <input type="checkbox"/> приобретения франшизы, <input type="checkbox"/> другое
Предлагаемые продукты/услуги (опишите)	

2. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О РЫНКЕ И ПОТРЕБИТЕЛЯХ	
<i>Целевой потребитель продуктов/услуг</i>	
<i>Спрос на предлагаемый продукт/услугу (аргументируйте)</i>	
<i>Предлагаемые продукты/услуги отличаются от существующих, благодаря: (опишите)</i>	
Н.В.! Вспомните аспекты, которые относятся к специфике продукта/услуги, определенные ранее в рамках темы 4.5. «Товары: продукты/ услуги».	

3. АНАЛИЗ БИЗНЕСА	
<i>СИЛЬНЫЕ стороны</i>	
<i>СЛАБЫЕ стороны</i>	

4. НЕОБХОДИМОСТЬ В ПЕРСОНАЛЕ (количество и должность)
<i>Например, 2 штукатурщика, 1 бригадир и т.д.</i>

5. ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА	
Сумма финансовых средств, необходимая для запуска /успеха бизнес-идеи	
Тип необходимого финансирования (отметьте «галочкой» и укажите необходимую сумму денег)	<ul style="list-style-type: none"> • собственные инвестиции леев • заемные средства физических лиц леев • кредит леев • грант леев
Прогнозируемые годовые расходы	
Прогнозируемый годовой доход	
Годовая прибыль	
Срок окупаемости инвестиций	
Финансовая рентабельность (необязательно)	
Экономическая рентабельность (необязательно)	
Рентабельность продаж (необязательно)	

1. Описание бизнес-идеи

1.1. Описание предприятия и его деятельности
Опишите основную деятельность предприятия. Выделите факторы, которые определяют успех вашего бизнеса (например: местоположение, технологии, предыдущий опыт предпринимателя, рабочая сила и т.д.)
.....
1.2. Цель и задачи бизнеса
Укажите цель и ожидаемые результаты от реализации бизнес-идеи. Н.В.! Вспомните цель и задачи, разработанные ранее в Теме 2.1. «Общие аспекты управления бизнесом».
Цель бизнес-идеи:
Цель включает конкретные данные (цифры, годы, % и т.д.), которые планируется достичь (например, бизнес-идея X предполагает увеличение объема продаж на 10% во втором квартале 2013 г.).
.....
Задачи бизнес-идеи
Задачи - это методы (стратегии) реализации целей (например, при использовании методов продвижения X и Y, объем продаж увеличивается на 10% во втором квартале 2013 г.). Задачи должны быть реалистичными, измеримыми, истинными, актуальными и соответствовать деятельности. Для их установления используется SWOT-анализ.
.....

1.3 SWOT-анализ	
<p>Сильные и слабые стороны – это преимущества и недостатки, присущие самой бизнес-идее, зависящие от внутренней среды, которые могут быть устранены (улучшены) предпринимателем (например: быстрый износ оборудования).</p> <p>Возможности или риски (угрозы) – это преимущества и недостатки внешней среды по отношению к бизнесу, которые не могут быть изменены или устранены предпринимателем (например: высокие цены на электричество)</p> <p>N.B.! Вспомните SWOT-анализ, осуществленный в рамках Темы 1.5. «Первые шаги к успешному бизнесу».</p>	
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
.....
.....
.....
ВОЗМОЖНОСТИ	РИСКИ
.....
.....
.....

1.4. Стратегия бизнеса	
<p>В результате анализа возможностей и рисков, сильных и слабых сторон бизнеса определяется стратегия, которой предприятие будет следовать (например: рост или снижение цены, диверсификация продукции, снижение определенных рисков и т.д.).</p> <p>N.B.! Вспомните матрицу анализа и минимизации рисков, разработанную ранее в рамках Темы 2.5. «Риски предпринимательской деятельности и управление ими».</p>	
Для минимизации слабых сторон будут предприняты следующие меры:	
Для сокращения рисков будут предприняты следующие меры:	

1.5. Описание продукта/услуги		
<p>Включает информацию о количественных и качественных характеристиках, ассортименте продуктов / услуг, о преимуществах продукта, упаковке, сроке годности и наиболее важных этапах создания продукта/услуги. Аргументируется выбор продукта потребителями, почему он лучше других. Преимуществом является приложение фотографий или эскизов (необязательно)</p>		
Технологические и качественные характеристики продукта/услуги		
Ассортимент и номенклатура, с указанием годового количества/объема, выраженного в физических единицах	Название продукта/услуги	Годовое количество (шт.)
Потребности, которые удовлетворяет данный продукт/услуга		
<p>Качество продукта/услуги</p> <p>N.B.! Вспомните стандарты качества, определенные ранее в рамках Темы 4.5. «Товары: продукты/ услуги».</p>		
Упаковка, дизайн продукта		
Обслуживание клиентов		

Тема 5.3. Маркетинговый план

Практические работы для самостоятельного выполнения:



Практическая работа 5.3. Разработайте маркетинговый план для собственной бизнес-идеи.

2. Маркетинговый план

2.1. Рынок и потребители

Укажите, кто является потребителями и потенциальными клиентами: их демографические характеристики, предпочтения потребления продуктов в зависимости от доходов, возраста, рода занятий. Тенденции развития рынка.

Н.В.! Вспомните исследование рынка, осуществленное ранее в рамках Темы 4.2. «Исследование рынка» и Темы 4.3. «Рынок и потребители».

Характеристики рынка

Потребители и потенциальные клиенты

Тенденции развития рынка

2.2. Конкуренты

Укажите конкурентов и опишите их продукты. Анализ конкурентов с использованием сравнительного метода. Меры по минимизации конкурентных рисков.

Н.В.! Вспомните исследование по оценке места размещения, выполненное ранее в рамках Темы 4.4. «Конкуренция и сегментация рынка».

Наименование предприятия

Продукт/услуга

Преимущества

Недостатки

2.3. Размещение и распределение

Место расположения, преимущества/недостатки расположения (наличие конкурентов, поставщиков, дистрибьюторов, парковок, потока людей и т.д. в зоне расположения предприятия). Логистика – метод продажи/распределения потребителям, поставка сырья.

Н.В.! Вспомните исследование по оценке размещения бизнеса, выполненное ранее в рамках Темы 4.7. «Продвижение, размещение и распределение».

Преимущества расположения


Недостатки расположения

Метод продажи (отметьте «галочкой» и аргументируйте ответ)	<input type="checkbox"/>	в розницу (поштучно)
	<input type="checkbox"/>	оптом (большой объем единиц)
	<input type="checkbox"/>	через дистрибьюторов (торговых агентов)
	<input type="checkbox"/>	другие

2.4. Ценовая политика	
Запишите, как формируется цена, каковы уровень и динамика цен. Н.В.! Вспомните расчеты по формированию цены на собственный продукт/услугу, выполненные ранее в рамках Темы 4.6. «Ценообразование».	
Наименование продукта/услуги	Цена за единицу (леев)

2.5. Продвижение		
Опишите методы продвижения, затраты и эффективность. Н.В.! Вспомните стратегию продвижения продукта/услуги, разработанную ранее в рамках Темы 4.7. «Продвижение, размещение и распределение».		
Метод продвижения	Стоимость/затраты (леев)	Эффективность (ожидаемый результат)

Тема 5.4. Операционный (производственный) план

Практические работы для самостоятельного выполнения:	
	<p>Практическая работа 5.4. Разработайте операционный план для реализации собственной бизнес-идеи.</p>

3. Операционный план

3.1. Описание технологического процесса (операционная схема)
Описание этапов производства/оказания услуг. Н.В.! Вспомните этапы производства/предоставления услуг, рассмотренные ранее в рамках Темы 2.2. «Организация и координация предпринимательской деятельности».

3.2. Физическая схема

Укажите, как будет выглядеть производственное помещение /помещение для предоставления услуг, указав расположение технологического оборудования, мебели и т.д.

Н.В.! Учитывайте технические нормы и нормы охраны труда, определенные ранее в рамках Темы 2.2. «Организация и координация предпринимательской деятельности».

Легенда:	Номер	Расшифровка	Номер	Расшифровка

3.3. Необходимость в помещении, оборудовании, материалах и их стоимость

Определите затраты на помещение, оборудование, сырье, материалы (например, фурнитуру), необходимые для начала бизнеса.

Н.В.! Вспомните расчеты материалов, необходимых на этапе становления бизнеса, выполненные ранее в рамках Темы 3.1. «Необходимый капитал для моего бизнеса».

Необходимые материалы	Количество единиц (шт.)	Цена единицы, (леев)	Общая сумма (леев)
Всего			

3.4. Поставщики

Презентация предложений поставщиков, сырья, расходов, качества продукта/услуги.

Наименование поставщика	Материалы	Количество единиц (шт.)	Цена единицы, (леев)	Общая сумма, (леев)
Всего				

Тема 5.5. Необходимость в персонале

Практические работы для самостоятельного выполнения:

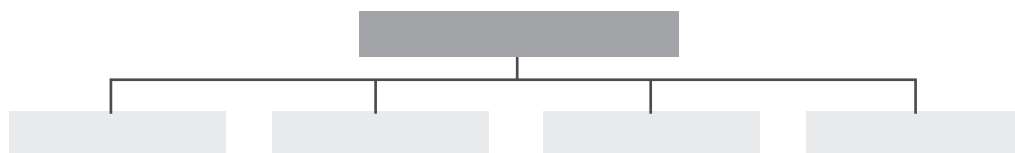


Практическая работа 5.4. Разработать план менеджмента персонала при реализации собственной бизнес-идеи.

4. Необходимость в персонале

4.1. Организационная структура

Заполните организационную структуру предприятия (органиграмма).



4.2. Необходимость в кадрах и оплата их труда

Н.В.! Вспомните данные о численности персонала и их должностных окладах, рассчитанные ранее в рамках Темы 2.2. «Организация и координация предпринимательской деятельности» и Темы 2.3. «Мотивация сотрудников».

№	Должность	Количество человек	Месячный оклад, леев
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
Всего			

Тема 5.6. Финансовый план

Практические работы для самостоятельного выполнения:



Практическая работа 5.5. Разработайте план финансирования собственной бизнес-идеи.

5. Финансовый план

5.1. Расходы по становлению бизнеса

Рассчитайте расходы, необходимые на этапе становления бизнеса.

N.B.! Вспомните расчет расходов по становлению бизнеса, выполненный ранее в рамках Темы 3.1. «Необходимый капитал для моего бизнеса».

Расходы	Общая сумма, леев	Собственные средства, леев	Заемные средства, леев
Всего инвестиций (леев)			
Удельный вес (%)			

5.2. Бухгалтерский баланс

Составьте упрощенный бухгалтерский баланс на момент создания бизнеса.

N.B.! Вспомните бухгалтерский баланс, составленный ранее в рамках Темы 3.5. «Структура и основные элементы бухгалтерского баланса».

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
Долгосрочные активы		Собственный капитал	
Текущие активы		Заемный капитал (долги)	
Всего актив		Всего пассив	

5.3. Прогнозирование доходов и расходов

Оцените доходы и расходы предприятия в первый год деятельности.

Н.В.! Вспомните данные о доходах и расходах, составленные ранее в рамках Темы 3.7. «Доходы и расходы».

Прогноз доходов

ПРОДУКТ/УСЛУГА	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
Количество, шт.													
Цена, леев													
Сумма, леев													
Количество, шт.													
Цена, леев													
Сумма, леев													
Всего доход													

5.4. Прогноз движения денежных средств													
Заполните данные о движении денежных средств в первый год деятельности.													
Н.В.! Вспомните данные о движении денежных средств, заполненные ранее в рамках Темы 3.7. «Доходы и расходы».													
Движение денежных средств	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
Начальное сальдо													
Денежные доходы													
Денежные расходы													
Конечное сальдо													

5.5. Прогноз финансовых результатов													
Заполните прогноз финансовых результатов в первый год деятельности предприятия.													
Н.В.! Вспомните финансовый прогноз, составленный ранее в рамках Темы 3.7. «Доходы и расходы».													
Финансовый результат	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
1. Доходы от продаж													
2. Себестоимость продаж													
3. Прибыль/убыток от продаж (3=1-2)													
4. Общие административные расходы													
5. Прибыль/убыток до налогообложения (5=3-4)													
6. Подходный налог													
7. Чистая прибыль/убыток (7=5-6)													

Тема 5.7. Подготовка презентации бизнес-плана

Редактирование бизнес-плана с целью презентации так же важно, как и его содержание:

- Слова, фразы и порядок представления информации имеют значение;
- Бизнес-план отражает знания и предпринимательские навыки учащегося;
- Бизнес-план будет признан успешным, если сможет передать сущность бизнеса и убедить кого-нибудь инвестировать в него деньги.

Презентация бизнес-плана отражает его сущность посредством акцента на вопросах, отмеченных ниже. Помните, что презентация не заменяет создание полного бизнес-плана. Информация, представленная в бизнес-плане, будет гораздо более выразительной, если будет сопровождаться рядом дополнительных документов: сертификатами, архитектурными планами, фотографиями, схемой организационной структуры, финансовыми документами и т.д.

Презентация бизнес-плана осуществляется устно, поэтому необходимо знать его содержание.

Ниже предлагается 6 простых шагов для презентации бизнес-плана за 8-10 минут.

Шесть этапов состоят из ответов на следующие важные вопросы:

I. **ЦЕЛЬ:** Что вы намерены делать в ближайшие годы?

.....
.....

II. **ЗАДАЧИ:** Какие результаты вы ожидаете?

.....
.....

III. **ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА/УСЛУГИ:** Каков ваш предлагаемый продукт/услуга?

.....
.....

IV. **SWOT-АНАЛИЗ:** Каковы сильные и слабые стороны, возможности и риски вашего бизнеса?

Сильные стороны

Слабые стороны

Возможности

Риски

V. **НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ:** Сколько людей потребуется для вашего бизнеса? Что необходимо для его создания/развития? Каковы источники финансирования бизнеса?

Человеческие ресурсы

Материальные ресурсы

Финансовые ресурсы

VI. **ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:** Каков предполагаемый доход в этом бизнесе? Какова будет прибыль?

Доход Прибыль



:

Результаты теста: *Личные предпринимательские компетенции*

Баллы:

№	a	b	c
1.	7	10	4
2.	4	10	7
3.	7	10	4
4.	7	4	10
5.	10	7	4
6.	4	7	10
7.	7	10	4
8.	7	10	4
9.	10	4	7
10.	4	7	10

Интерпретация:

1. **От 91 до 100 баллов – Отлично!** Вы рождены, чтобы стать предпринимателем! Вам нужно серьезно задуматься над идеей создания собственного бизнеса.
2. **81-90 баллов – Очень хорошо!** Безусловно, у вас есть все предпосылки, чтобы стать хорошим предпринимателем. Путь к успеху открыт для вас.
3. **51-80 баллов – Можно и лучше!** Вы обладаете некоторыми качествами для того, чтобы стать предпринимателем, но осторожно! У вас есть некоторые слабые стороны, которые необходимо усилить, чтобы повысить шансы на успех.
4. **Менее 50 баллов – Неудовлетворительно!** Может, вам лучше подумать о более стабильной и спокойной работе. Кажется, бизнес вас не привлекает!

Инструменты самооценки

1. Анкеты для самооценки:

А. Проанализируйте самостоятельно свои навыки в столбце «Я», используя систему оценки, представленную ниже.

В. Попросите другого человека, который хорошо вас знает, оценить ваши навыки в следующем столбце. Вы сможете поразмышлять над оценкой, которую дали вам другие.

- 1) Это - одна из моих сильных сторон.
- 2) Это - сфера, в которой я могу еще расти.
- 3) Это - одна из моих слабых сторон.
- 4) Это - сфера, над которой я должен еще работать и совершенствовать свои знания.
- 5) Не уверен – должен узнать больше.

№	Мои навыки	Я	Другой человек	Комментарии
	Поиск возможностей и их использование			
	Инициативность			
	Креативность			
	Извлечение уроков из ошибок			
	Эффективное планирование			
	Принятие ответственности			
	Установление и поддержание отношений			
	Критическое мышление при принятии рисков			
	Разрешение конфликтов			
	Уверенность в себе			
	Способность оценивать собственные результаты			
	Настойчивость			
	Навыки ведения переговоров			
	Гибкость			
	Соответствие навыков решаемым задачам			
	Способность обратиться за советом			

2. Анкета: *Обладаете ли вы предпринимательским духом?*

Ответьте на вопросы следующим образом: *Да, Нет, Не уверен.*

1.	Вам нравится принимать решения?	
2.	Нравится ли вам конкуренция?	
3.	Вы дисциплинированный человек?	
4.	Составляете ли вы планы заранее для того, чтобы успеть все вовремя?	
5.	Вы прислушиваетесь к советам других?	
6.	Вы легко адаптируетесь?	
7.	Готовы ли вы работать сверхурочно, в выходные дни и во время отпуска?	
8.	Много ли у вас физической и эмоциональной энергии?	
9.	Знаете ли вы, какие навыки и знания абсолютно необходимы для успеха вашего проекта? Обладаете ли вы ими?	
10.	Полезны ли навыки и умения, которыми вы обладаете, для реализации вашей идеи?	
11.	Знаете ли вы, как найти людей с необходимыми знаниями, которые у вас отсутствуют?	
12.	Ваш проект соответствует вашим карьерным целям?	

1. Попросите друга или члена семьи просмотреть ваши ответы, чтобы выяснить, воспринимают ли они вас таким же, каким вы видите себя.
2. Посмотрите внимательно на ответы «Нет» и подумайте, каким образом они могут быть изменены на «Да».

3. Анкета для самооценки

Эта анкета для самооценки будет полезнее, если у вас уже имеется некоторый опыт работы

РАЗДЕЛ: А

Выберите по одному ответу на каждый вопрос.

1. Если бы мне пришлось работать 50 часов в неделю:

A	Я бы ворчал и жаловался
B	Я бы работал, если б это было необходимо
C	Рассказал бы всем, что у меня была легкая неделя
D	Я бы заболел от стресса и усталости
E	Не знаю

2. Что вы готовы сделать, чтобы начать бизнес?

A	Я бы согласился на более низкую зарплату
B	Я бы взял на себя финансовый риск
C	Я бы заложил дом моей семьи
D	Все вышеупомянутое
E	Не знаю

3. Что бы вы сделали, если бы, обращаясь по телефону к двумстам потенциальным клиентам, каждый раз получали отказ?

A	Я бы позвонил еще ста клиентам
B	Я бы попробовал заполучить клиентов другим способом
C	Я бы купил мобильный телефон
D	Я попросил бы позвонить другого человека
E	Не знаю

4. Если бы вы заметили нечто, что позволило бы повысить эффективность работы?

A	Рассказал бы друзьям, какой я гениальный
B	Рассказал бы о своих идеях своему непосредственному руководителю
C	Я бы попробовал сам провести изменения
D	Я бы взял паузу, пока эта идея не уйдет из головы
E	Не знаю

5. Как бы вас описали люди?

A	Оптимистичный и преисполненный энтузиазма
B	Внимательный и сдержанный
C	Коммуникабельный и приятный
D	Спокойный и послушный человек
E	Не знаю

6. Если бы для предоставления кредита банк потребовал составить бизнес-план, как бы вы отреагировали?

A	Обратился бы в другой банк
B	Попросил бы необходимую сумму денег у членов моей семьи
C	Изучил бы конкуренцию и рыночный потенциал
D	Заложил бы дом семьи
E	Не знаю

7. Только что вам пришла в голову хорошая бизнес-идея – что вы сделаете в первую очередь?

A	Повешу вывеску на дверь
B	Начну рекламировать продукт
C	Начну изучать потенциал рынка
D	Обращусь за кредитом в банк
E	Не знаю

8. Как бы вы описали свой рабочий график?

A	Работаю с понедельника по пятницу, с 9 до 17 часов, в выходные - свободен
B	Расслабленный
C	Беспокойный, сумбурный
D	Работаю над делом, пока не закончу
E	Не знаю

9. В пятницу вечером вы получаете от клиента большой заказ, который должен быть готов к утру понедельника. Вы знаете, что выполнение заказа отнимет у вас некоторое время. Как вы поступите?

A	Объясню клиенту, что не смогу выполнить заказ
B	Позвоню ассистенту и передам ему это задание
C	Поработаю сверхурочно и выполню заказ к понедельнику
D	Передам заказ моему начальнику
E	Не знаю

РАЗДЕЛ: В

Обведите подходящий ответ:

1.	Я хорошо знаю себя и свои возможности.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
2.	Если я во что-то верю, то могу убедить и других.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
3.	Именно я принимаю окончательное решение, хотя и учитываю мнения других людей.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
4.	Мне нравится полностью посвящать себя работе: я счастлив, когда у меня получается.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
5.	Я чувствую себя хорошо, когда руковожу другими людьми, в том числе, когда объясняю им, что делать.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
6.	Меня пугает тяжелая и сверхурочная работа, я предпочитаю выполнять один вид работы, а не несколько одновременно.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
7.	Непредвиденные обстоятельства стимулируют меня, особенно когда я знаю, что делать.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
8.	Я считаю, что работа развивает мои навыки.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
9.	Для меня деньги являются хорошим показателем оценки успеха.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
10.	Не могу сидеть без дела, сложа руки. Ответственность за какое-либо дело заряжает меня энергией.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
11.	Могу составлять долгосрочные планы, чтобы достичь своих целей и добиться того, к чему стремлюсь.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
12.	Никогда не ищу возможности выполнить работу по-другому.	<i>Да</i>	<i>Нет</i>

Система оценки

РАЗДЕЛ: А

	A	B	C	D	E
1.	2	3	4	1	0
2.	1	2	3	4	0
3.	3	4	2	1	0
4.	1	3	4	2	0
5.	4	1	3	2	0
6.	2	3	4	1	0
7.	1	3	4	2	0
8.	2	1	3	4	0
9.	1	2	4	3	0

Итого 28-36 баллов:

Вы независимы и готовы брать на себя ответственность. У вас хороший предпринимательский дух и вы намерены достигнуть успеха.

Итого 20-27 баллов:

Вы заинтересованы стать предпринимателем. Тем не менее, у вас умеренно выражен предпринимательский дух. Вы еще колеблетесь и вам нужно время, чтобы принять решение.

Итого 10-19 баллов:

Вам нужны стабильные условия для того, чтобы хорошо работать и быть эффективным. У вас слабо развит предпринимательский дух.

РАЗДЕЛ: В

1.	Да
2.	Да
3.	Да
4.	Да
5.	Да
6.	Нет
7.	Да
8.	Да
9.	Нет
10.	Да
11.	Да
12.	Нет

- **Если вы ответили «Да» 7-9 раз:**

у вас есть предпринимательский дух

- **Если вы ответили «Да» 4-6 раз:**

у вас умеренный интерес к предпринимательству

- **Если вы ответили «Да» 4 раза или менее:**

у вас низкий интерес к предпринимательству

КАК ПРОВОДИТЬ ИНТЕРВЬЮ?

1. Существуют различные типы интервью:

1. Тематическое интервью.
2. Профильное интервью.
3. Интервью-беседа, обсуждение.
4. Информационное интервью: вопросы о текущих событиях.

Модернизированный Куррикулум по дисциплине «Основы предпринимательства» предлагает использовать эти четыре типа интервью.

1. Тематические интервью: Цель интервью указанного типа заключается в получении информации и мнений по конкретной теме. Тематами таких интервью могут быть, например, проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в Молдове, принятие рисков, менеджмент предпринимательских рисков или другие темы из области бизнеса, по которым учащиеся хотят получить информацию или услышать мнение. Для реализации такого типа интервью необходимо следующее:

- До начала интервью учащиеся должны четко определить темы и подтемы, по которым они хотят получить информацию или услышать мнения.
- Во время интервью учащиеся должны сфокусироваться на объекте.
- Учащиеся должны подготовить краткий список-гид ключевых вопросов, в котором будут представлены основные аспекты рассматриваемой темы.
- Тематическое интервью должно быть достаточно гибким, позволяющим затрагивать смежные вопросы, однако учащиеся во время интервью не должны существенно отклоняться от темы.
- Для того, чтобы сформулировать правильные вопросы, учащиеся должны предварительно изучить тему, которой будет посвящено интервью.
- Учащиеся не должны спорить с интервьюируемым, но постараться получить как можно больше информации от него.
- Учащиеся должны задавать открытые, но целенаправленные вопросы.

2. Профильные интервью: Цель профильного интервью состоит в том, чтобы учащиеся, используя полученную во время интервью информацию, смогли описать профиль интервьюируемого лица. Для этого типа интервью важно следующее:

- Учащиеся должны определить, какие ключевые моменты они хотят выделить в рамках профиля. Аспекты, представляющие интерес в связи с интервьюируемым лицом, включают характеристику его личности, опыта, должности или его предприятия.
- Имеет смысл задавать открытые вопросы, которые позволят интервьюируемому говорить о себе.
- Хотя интервью имеет открытый характер, не отклоняйтесь от темы.
- Полезно использовать «глубокие» вопросы.
- Можно задавать вопросы персонального характера, но не слишком личные.
- Учащиеся должны направлять интервьюируемого, хотя при подготовке интервью необходимо предусмотреть время для дискуссии на свободную тему. Иногда именно эта часть интервью предоставляет самую ценную/актуальную информацию.
- Учащиеся не должны спорить с интервьюируемым, но постараться получить как можно больше информации от него.

Для такого рода интервью применяются вопросы открытого типа, например: «Что вы предприняли для открытия вашего предприятия?». Открытые вопросы побуждают интервьюируемого начать рассказывать о себе. Когда интервьюируемый начинает рассказывать о способе создания своего бизнеса, интервьюер задает ему дополнительные вопросы, чтобы выяснить некоторые детали или направить беседу.

3. Интервью-беседа, обсуждение: Цель этого типа интервью состоит в том, чтобы узнать мнение интервьюируемого по конкретным вопросам. Интервью такого рода в большей степени позволяют интервьюеру высказать собственное мнение и открыто выразить несогласие с мнением интервьюируемого.

Для этого типа интервью важно, чтобы учащиеся:

- заранее что-то знали об обсуждаемом вопросе;
- задавали очень конкретные и целенаправленные вопросы, чтобы избежать неясности и недоразумения;
- подготовили вопросы заранее;
- подготовили аргументы перед интервью;
- дипломатично выражали собственное мнение;
- высказывали собственное мнение, чтобы в ответ услышать мнение интервьюируемого;
- понимали, что если в интервью участвуют несколько человек, важно позволить всем интервьюируемым выразить свои мнения. Важно также направлять беседу в нужное русло в случае отклонения от темы.
- были готовы задавать уточняющие вопросы и делать некоторые выводы по ходу обсуждения.

4. Информационное интервью: вопросы о текущих событиях. Цели такого типа интервью практически аналогичны целям тематического интервью; разница между ними состоит в том, что информационное интервью концентрируется на конкретном событии, а не на определенной теме. Информационные интервью следуют тем же правилам, что и тематические интервью.

Все типы интервью включают одни и те же этапы:

1. Подготовка.
2. Интервью.
3. Анализ данных, полученных в рамках интервью.
4. Использование полученных данных.
5. Обеспечение непрерывности.

Интервью может проводиться по телефону или в рамках личной встречи.

Интервью по телефону позволяет сэкономить время, но его труднее осуществить: гораздо сложнее задавать вопросы и интерпретировать ответы либо направлять интервью, если не видишь лица интервьюируемого и не наблюдаешь его жесты. Для проведения телефонных интервью учащиеся должны заранее тщательно подготовить вопросы и сформировать четкое видение темы и подтем, которые будут затронуты в процессе интервью.

Подготовка

Подготовка к интервью имеет решающее значение для достижения хороших результатов. Поэтому необходимо, чтобы преподаватель оказал учащимся поддержку на этапе подготовки.

Во-первых, учащиеся должны ограничить сферу тем и подтем. Проще говоря, они должны решить, какую информацию намерены получить. Указанная работа может показаться очень простой, но это не так. Учащиеся должны заранее сформулировать цель интервью, а также темы и подтемы, которые они хотят рассмотреть в процессе интервью.

Учащимся понадобится помощь для выявления подходящих для интервью людей. Как уже упоминалось, друзья, родные, соседи, коллеги, профессиональные бизнес-ассоциации или предприниматели могут помочь при определении будущих интервьюируемых.

После определения потенциального интервьюируемого лица, с ним нужно связаться. Для этого учащиеся должны следовать тем же правилам, что и при контактировании с предприятиями перед их посещением. Перед тем, как звонить на предприятие, чтобы договориться о проведении интервью, учащиеся должны заранее подготовить краткую презентацию о себе, своей школе, цели телефонного звонка и задаче интервью.

Также было бы хорошо отправить краткое письмо человеку, с которым хотите провести интервью, в котором вы представитесь и обрисуете главные темы интервью. Это позволит ему подготовиться и структурировать интервью.

Перед интервью учащиеся должны разработать гид с вопросами для проведения интервью. Этот гид может быть открытого типа либо структурирован в зависимости от задач интервью.

Гид открытого типа включает определенное количество тем и подтем, а также некоторые ключевые слова, которые необходимо запомнить. Ниже приведен пример гида с вопросами для проведения интервью, с акцентом на профиле/характеристиках предпринимателя:

- Каков профессиональный опыт предпринимателя:
 - Полученное образование.
 - Опыт работы, должности.
 - Предприятия, где работал.

Этот тип гида с вопросами позволяет задавать дополнительные вопросы, а также предоставляет интервьюируемому определенную свободу для беседы на другие темы.

Чтобы использовать такой гид, интервьюер должен хорошо уметь направлять интервью.

Структурированный гид для проведения интервью носит специфический и конкретный характер. Вопросы ориентированы на получение информации об определенном предмете или сфере. Примером структурированного гида с вопросами может быть следующее:

- Когда вы начали этот бизнес?
- Каковы были главные трудности, с которыми вы сталкивались при открытии бизнеса?

Перед интервью учащимся, возможно, потребуется прочитать что-нибудь по теме интервью и им может понадобиться помощь в определении подходящих источников информации.

Полезным может стать репетиция интервью, прежде чем проводить его на практике.

Учащиеся должны знать, как добраться до места проведения интервью, и быть там вовремя.

Если учащиеся никогда раньше не проводили интервью, возможно им необходимо научиться, как делать пометки во время интервью.

Перед интервью учащиеся должны распределить роли интервьюера и того, кто делает пометки. Конечно, необходимо также обеспечить их достаточным количеством бумаги и ручками.

СОВЕТЫ УЧАЩИМСЯ

- Всегда проводите интервью группами по два-три человека. Один будет задавать вопросы, другой - делать пометки, но, конечно, делающий пометки может также задавать вопросы.
- Приходите на интервью всегда вовремя и подготовьтесь с вопросами заранее.
- Не забывайте взять с собой копию вопросов как для себя, так и для интервьюируемого: это позволит вам структурировать интервью.
- Сделайте краткое вступление к интервью, расскажите о цели и ожидаемых результатах, представьтесь. Это станет хорошим началом, создаст контекст для интервью и внушит доверие.
- Запланируйте достаточно времени для интервью и сообщите респонденту предполагаемую длительность интервью.
- Никогда не задавайте вопросы, на которые можно ответить только «да» или «нет». Наоборот, задавайте вопросы, которые позволят интервьюируемому выразить собственное мнение, сказать об определенных проблемах, предоставить подробную информацию.
- Начните интервью с открытого вопроса, а когда собеседник начнет говорить, сосредоточьте внимание на более интересных аспектах и проблемах, требующих дополнительных вопросов для конкретизации определенных деталей.
- Никогда не спорьте с интервьюируемым, даже если уверены в своей правоте.
- Если вы что-то не поняли, не стесняйтесь попросить собеседника повторить сказанное или разъяснить некоторые детали.
- Обязательно делайте пометки во время интервью. Поскольку записывать все, что говорит респондент, невозможно, отмечайте только ключевые слова или ключевые предложения.
- Договоритесь заранее, кто будет проводить интервью, и убедитесь, что вопросы хорошо ориентированы на поставленную цель.
- Используйте гид для проведения интервью в качестве контрольного списка, чтобы убедиться, что вы получили всю необходимую информацию и затронули все запланированные вопросы.
- Говорят, что в коммуникации 70% информации имеет невербальный характер и только 30% - вербальный. Это означает, что необходимо обратить внимание на невербальный язык интервьюируемого. Чувствует ли он/она дискомфорт? Хотел(а) бы он/она сказать что-то еще? Являются ли вопросы слишком личными? Респондент может не затрагивать вербально определенные аспекты, но вы должны догадаться об этом, наблюдая за языком его тела и жестов.
- Управляйте процессом интервьюирования, не стесняйтесь это делать. Если не направлять процесс, дискуссия может переключиться на обсуждение абсолютно ненужных вопросов и тогда вы вернетесь домой с информацией, которую не сможете использовать.
- Если чувствуете, что интервью подходит к концу, скажите об этом и предоставьте респонденту возможность добавить несколько заключительных комментариев. Можете сделать это фразой вроде: «Мы уже обсудили все запланированные вопросы, хотели бы вы еще что-нибудь сказать?»
- Не забудьте записать дату, время, место проведения интервью и имя интервьюируемого. Попросите электронный адрес или номер телефона, по которому вы сможете связаться с респондентом в случае, если вам понадобится дополнительная информация или потребуется

- что-нибудь разяснить.
- Не забудьте поблагодарить собеседника за то, что он нашел время, чтобы дать вам это интервью.
 - Оставьте ему ваши контактные данные – электронный адрес или номер телефона, по которому интервьюируемый сможет с вами связаться.

Это не окончательный список. Если посчитаете, что чего-то не хватает, смело дополняйте его. Важно, чтобы этот список давал учащимся конкретные практические советы.

Использование информации

Сразу после интервью учащиеся должны обязательно прочитать сделанные записи. Также важно добавить к пометкам, сделанным во время интервью, и свои первые впечатления.

Если учащиеся никогда ранее не работали с данными, полученными в процессе интервью, было бы полезно дать им несколько советов по использованию этих данных:

- Не все данные являются подходящими.
- Учащиеся имеют право выбрать информацию, которую они считают относящейся к теме.
- Утверждения интервьюируемого выражают его точку зрения и при этом не обязательно являются объективными и правдивыми.
- Учащиеся могут не согласиться с полученной информацией и имеют право не использовать ее.
- Информация может быть неточной, поэтому ее нужно проверить.
- Учащиеся должны критически относиться к информации, преподнесенной в качестве «объективной», и при наличии сомнений они должны ее проверить.

Обеспечение непрерывности

Существуют две важные вещи, которые должны быть выполнены после реализации интервью:

- Во-первых, учащиеся должны написать или позвонить интервьюированному, чтобы поблагодарить его за интервью.
- Во-вторых, учащиеся должны показать интервьюированному конечный продукт перед его публикацией, презентацией или завершением работы.

КАК ВЫПОЛНИТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ?

В процессе подготовки презентации важно учитывать три важных момента:

- Аудитория.
- Планирование презентации.
- Проведение презентации.

1 АУДИТОРИЯ

Перед началом подготовки презентации, подумайте об аудитории, то есть, людях, которые будут слушать вашу презентацию, и об их потребностях. Например, необходимо знать, почему эти люди будут там находиться. Чем больше вы будете знать об аудитории и ее ожиданиях от презентации, тем лучше вы сможете подготовиться. А если вы хорошо подготовитесь, вы будете более спокойны во время презентации.

Подумайте о следующих характеристиках вашей аудитории:

- Кто ваши слушатели?
- Сколько их будет?
- Знают ли они что-то по теме вашей презентации?
- Каков их возраст, пол и уровень квалификации?
- Почему они будут там присутствовать?
- Каковы их потребности?
- Что они должны знать?

Презентация будет неудачной, если аудитория ее не поймет. Поэтому вы должны позаботиться, чтобы ваша презентация была ясной и понятной.

2 ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

В процессе планирования презентации необходимо учитывать три важных аспекта:

1. Содержание;
2. Структура;
3. Визуальные средства.

1. Содержание

Содержание - эта информация, которую вы хотите донести до аудитории в процессе презентации. Для того, чтобы решить, какой объем информации вы должны представить, тщательно изучите тему вашей презентации.

При разработке содержания подумайте о следующих вопросах:

- Сколько времени будет длиться презентация?
- Какую ключевую информацию она должна включать?
- Что необходимо узнать аудитории?

Совет: После того, как вы определите, о чем будете говорить, и прежде чем начать писать, подготовьте резюме или первоначальный вариант презентации.

2. Структура презентации

Хорошая презентация имеет определенную структуру или формат. Структура позволит аудитории следить за вашей мыслью во время выступления. Структура презентации должна включать введение (начало), основное содержание (середина) и заключение (конец). Если презентация будет плохо организована, основная мысль будет передана недостаточно эффективно и аудитория скоро ее забудет. Следовательно, организация и структура презентации имеют большое значение для запоминания аудиторией информации. Кроме того, структура придаст презентации характер профессионально сделанной.

Презентация должна иметь следующую структуру:

a. Введение

Эта самая важная часть презентации, потому что на этом этапе аудитория составляет впечатление о вас. С первых минут другие учащиеся формируют о вас мнение и решают, заслуживаете ли вы их внимания. Поэтому очень важно тщательно спланировать то, что вы будете рассказывать во введении.

Советы

Попробуйте сделать следующее во введении к презентации:

- Привлечь внимание аудитории.
- Представиться.
- Объяснить, почему вы находитесь здесь.
- Объяснить, что вы планируете достичь.
- Установить хорошие отношения с аудиторией.

b. Основное содержание

Используйте данную часть презентации для объяснения ключевой информации. Четко объясните каждый пункт презентации, чтобы слушатели смогли следить за вашей мыслью. Важно объяснять каждый пункт просто и кратко. Не предоставляйте слишком много информации, потому что в этом случае аудитория ее не запомнит.

c. Заключение

Важно, чтобы сформулированные в заключении выводы оставили длительное впечатление. Используйте последние несколько минут для повторения самых важных идей и ключевой информации. В конце презентации оставьте немного времени для обсуждений, вопросов и ответов.

Совет: Не забудьте поблагодарить аудиторию за участие и за внимание.

3. Визуальные средства

Это ресурсы, которые вы можете использовать для презентации вашего сообщения. Визуальные средства необходимо использовать, потому что они позволяют:

- помочь аудитории сосредоточить внимание на выступлении;
- сделать выступление интереснее;
- способствовать более четкому объяснению идеи;
- разнообразить действия, связанные с презентацией.

В качестве визуальных средств можете использовать:

- Доску.
- Флипчарт (Flipchart).
- Проектор.
- Презентацию PowerPoint.
- Видео/фото изображения.
- Образцы продукции.

Когда вы будете продумывать визуальные средства, попробуйте ответить на следующие вопросы:

- Помогут ли эти средства моей презентации?
- Применял ли я уже визуальные средства, легко ли их будет использовать?
- Будут ли способствовать визуальные средства сохранению внимания аудитории?
- Сможет ли увидеть аудитория визуальные средства?

Подготовка визуальных средств: В процессе подготовки визуальных средств убедитесь, что выполнили следующее:

1. Проверьте, чтобы размер символов был достаточно большим, чтобы быть видным аудиторией (например, при использовании проектора – размер шрифта минимум 20).
2. Не пишите весь текст заглавными буквами, потому что так он труднее воспринимается зрителем.
3. Не используйте в тексте презентации длинные предложения, лучше применяйте режим/маркер списка или нумерации для организации ключевых идей.
4. Используйте один легко читаемый шрифт (например, Arial).
5. Добавьте фотографии, иллюстрации, диаграммы, используйте несколько цветов, чтобы сделать презентацию более привлекательной.

3 ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Речь идет о передаче или презентации сообщения аудитории. Когда вы начнете говорить, аудитория будет внимательно слушать, о чем вы рассказываете, и смотреть на то, что вы показываете. Необходимо учитывать, что то, как вы рассказываете, так же важно, как и то, о чем вы рассказываете.

Знаете ли вы, что?

Тон голоса и язык тела и жестов могут передать 65% сообщения. Язык тела и жестов (телодвижения) могут выражать ваши отношение и мысли.

Будьте внимательны к следующим моментам невербальной коммуникации:

Голос:

- ✓ Говорите медленно, чтобы вся аудитория смогла следить за вашей мыслью;
- ✓ Говорите громко, так чтобы все вас услышали;
- ✓ Говорите четко, так чтобы все в аудитории смогли вас понять;
- ✓ Не используйте жаргонные слова.

3.1. Лицо:

- ✓ Улыбайтесь, чтобы аудитории было спокойно и не скучно;
- ✓ Попробуйте оставаться самим собой, ведите себя естественно.

Глаза:

- ✓ Глядя на аудиторию во время презентации, вы сможете положительно взаимодействовать со слушателями. Смотреть кому-то в глаза во время презентации означает установить с ним «зрительный (визуальный) контакт».
- ✓ Не читайте текст презентации, выучите его наизусть.

3.2. Осанка:

- ✓ Стойте прямо, не опираясь на предметы.
- ✓ Не заслоняйте собой визуальные средства. Убедитесь, что доска видна всем.
- ✓ Не играйте с предметами, например, ручкой, и не держите руки в карманах во время презентации.
- ✓ Не перемещайтесь слишком активно по залу и не топайте ногами во время презентации.
- ✓ Одевайтесь адекватно презентации – не слишком свободно (например, джинсы). Не забывайте, что вы одеваетесь для аудитории, а не для себя. Не надевайте слишком яркие и броские украшения.

3.3. Отношение:

- ✓ Демонстрируйте интерес к теме презентации, будьте уверенными. Сохраняйте спокойствие и проявляйте профессионализм!

Репетиция (симуляция) презентации

Ключ к успеху заключается в знании того, что вы хотите сказать, и в практике/тренировке своих навыков презентации.

Расслабьтесь и почувствуйте себя комфортно.

Не волнуйтесь, аудитория захочет выслушать ваше выступление!

Совет: Отрепетируйте презентацию сначала перед зеркалом, а потом перед друзьями или членами семьи и узнайте их мнение о вашей презентации.

- 
- :
1. Bocoș, M., *Instruire interactivă*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj Napoca, 2002
 2. Cartaleanu, T.; Cosovan, O.; Goraș-Postică, V.; Lîsenco, S.; Sclifos, L., *Formarea competențelor prin strategii didactice interactive*, Centrul Educațional PRO DIDACTICA, Chișinău, 2008.
 3. Cerghit, I., *Metode de învățămînt*, Ediția a III-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997
 4. Chicu V (coord.), *Formarea continuă a cadrelor didactice în contextul educației centrate pe cel ce învață*, CEP USM, Chișinău, 2010
 5. Copilu, D., Crosman, D. *Ce sunt competențele și cum pot fi ele formate*, Conferința "Competencies and Capabilities in Education" Oradea 2009.
 6. Cristea G., *Managementul lecției*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2007
 7. Cucuș, C., *Pedagogie*, ediția a II-a, revăzută și adăugită, Editura Polirom, Iași, 2006
 8. *Ghid de implementare a curriculumului modernizat pentru treapta liceală (la diferite discipline)*, Ministerul Educației al Republicii Moldova, Proiectul "Educație de calitate în mediul rural din Republica Moldova", Ed. Cartier, Chișinău, 2010
 9. Guțu Vl. (coord.), *Educația centrată pe cel ce învață*. Ghid metodologic, CEP USM, Chișinău, 2009
 10. Guțu Vl. (coord.), *Psihopedagogia centrată pe copil*, CEP USM, Chișinău, 2008
 11. Ionescu, M., Chiș, V., (1992), *Strategii de predare și învățare*, Editura Științifică, București.
 12. Ionescu M., Radu I., *Didactica modernă*, Cluj-Napoca, Editura Dacia, 2001.
 13. Ionescu, M., (2000), *Demersuri creative în predare și învățare*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca.
 14. Iucu Romiță B., *Managementul și gestiunea clasei de elevi*, Polirom, Iași, 2000
 15. Jinga, I., Negret, I., *Învățarea eficientă*, Bucuresti, Editura Aldin, 1999
 16. Joiță E., *Management educațional*, Polirom, Iași, 2000
 17. Materiale *Formarea profesorilor pentru implementarea curriculumului modernizat de liceu*, Pro Didactica (biblioteca on line)
 18. Minder, M., *Didactica funcțională. Obiective, strategii, evaluare*, Ed. Cartier, București, 2003.
 19. Nicu, A., (2007), *Strategii de formare a gândirii critice*, Editura Didactică și Pedagogică, București.
 20. Roegiers, X., *Manualul școlar și formarea competențelor în învățămînt*, Chișinău, ianuarie, 2001, în: www.proeducation.md
 21. Sclifos L., Goraș-Postică V.ș.a., *O competență-cheie: a învăța să înveți. Ghid metodologic*, Chișinău, C. E. PRO DIDACTICA, 2010
 22. Temple, Ch.; Steele, J.L.; Meredith, K.S., *Aplicarea tehnicilor de dezvoltare a gândirii critice*, Centrul Educațional PRO DIDACTICA, Chișinău, 2003.
 23. Temple, Ch.; Steele, J.L.; Meredith, K.S., *Inițiere în metodologia Lectură și Scriere pentru Dezvoltarea Gândirii Critice*, Centrul Educațional PRO DIDACTICA, Chișinău, 2001.

А	
Актив	Совокупность имущества, принадлежащего экономическому агенту (здания, оборудование, лицензии, компьютерная техника), включая задолженность других лиц перед соответствующим экономическим агентом (задолженность членов перед предприятием; предоставленные им кредиты; проценты, выплачиваемые предприятию).
Активный счет	Активный счет характеризуется следующим образом: Начальное сальдо отмечается по дебету, увеличение - по дебету, уменьшение - по кредиту, конечное сальдо дебетовое. Классы 1 и 2 плана счетов - активные счета.
Акционер	Владелец одной или нескольких акций, представляющих собой часть капитала экономического агента (акционерного общества)
Акция	Ценная бумага, выданная совладельцу предприятия (акционерного общества), предоставляющая ему права пайщика, члена, акционера.
Анализ затрат и выгод	Оценка бизнеса или продукта с целью определения целесообразности затрат/ инвестирования с учетом ожидаемой выгоды/прибыли. Анализ затрат и выгод отличается от финансового анализа тем, что он основывается на потенциальных выгодах и затратах. Результаты могут быть оценены разными методами, в том числе посредством точки безубыточности, чистой актуализированной стоимости и соотношения затрат-выгод.
Ассортимент продукции	Группа однородной продукции, удовлетворяющей определенные потребности потребителя и/или обладающей схожими физическими и химическими характеристиками благодаря использованию для их производства одинакового материала/ сырья или похожих процессов производства.
Б	
Баланс	Регулярно заполняемый документ, отражающий состояние имущества экономического агента на определенную дату. Баланс состоит из имущества, которым владеет предприятие (АКТИВ), а также всех обязательств/ задолженности предприятия и собственного капитала (ПАССИВ).
Банк	Экономический агент, специализирующийся на получении от населения и других экономических агентов сбережений, и использующий их в качестве ресурсов для предоставления кредитов или других финансовых операций (приобретение акций, облигаций, казначейских векселей).
Банковский депозит	Сумма денежных средств, внесенных на счет банка, с целью приращения денежных средств.
Банкротство	Неспособность должника погасить долги, признанная судом. Несостоятельный должник признается банкротом со всеми вытекающими последствиями.
Бизнес-план	Документ, содержащий краткое описание операционных и финансовых целей бизнеса, подробный план и бюджет, показывающий, какими способами будут достигнуты цели. Бизнес-план включает также подробные финансовые прогнозы результатов деятельности предприятия, а также маркетинговый план.
Бизнес-среда	Совокупность правовых, административных, институциональных, моральных и этических правил и ценностей, которые составляют внешнюю среду для создания и функционирования предприятий в определенной стране или на определенной территории, в соответствующей сфере.

Бухгалтерский учет	Процесс регистрации хозяйственных операций в бухгалтерских книгах (реестрах).
Бюджет	План, представленный в денежном выражении; например, сколько денег необходимо, чтобы управлять бизнесом и какие суммы будут получены.
В	
Валовая прибыль	Прибыль, рассчитанная до вычета налогов и других выплат.
Вариант (опция)	Выбор, сделанный по собственной инициативе между двумя или более возможностями, существующими в данной ситуации.
Видение предпринимателя	Конечная долгосрочная цель, на достижение которой направлен бизнес.
Выданный заем	Сумма денежных средств, предоставленных ассоциацией своим членам за плату (проценты) на основе договора, который предусматривает размер, процентную ставку и сроки погашения и по завершению которого сумма должна быть возвращена, а проценты выплачены.
Выписка со счета	Документ, отражающий операции, проведенные по счету за определенный период времени.
Вычет	Определенная сумма из заработной платы, не облагаемая налогами, на которую имеет право каждый работник.
Д	
Дебиторская задолженность	Часть активов, которые должны быть выплачены предприятию/организации ее членами или другими физическими и юридическими лицами в срок, установленный условиями контракта. Это - начисленная, но не выплаченная задолженность других сторон по отношению к предприятию/организации.
Денежный поток или движение денежных средств (Cash-flow)	Отражает финансовое состояние предприятия, определяется соотношением между поступлением и расходованием денежных средств за определенный период времени
Депозитный счет	Счет, открытый предприятием в коммерческом банке для размещения денежных средств на основе контракта.
Долгосрочные материальные активы	Активы, имеющие физическую/натуральную форму, срок полезного функционирования которых более одного года, используемые в деятельности предприятия или находящиеся в процессе создания (земля, основные средства, здания, оборудование)
Должностная инструкция	Один из документов, формально регламентирующих деятельность предприятия; как правило, прилагается к индивидуальному трудовому договору. Должностная инструкция определяет требования к опыту, образованию, личным качествам лица, занимающего определенную должность, его взаимодействие с другими должностями (позиция в органиграмме), трудовые задачи (детально), полномочия и обязанности.
Должность	Базовая единица организационной структуры (предприятия), характеризующаяся функциями (то есть тем, что должен делать человек, занимающий должность) и статусом (позиция должности относительно других должностей). Для каждой должности предусматриваются определенные задачи, полномочия и обязанности.

Доля рынка	Выражает соотношение между объемом продаж предприятия и совокупным объемом продаж на рынке определенного товара, где предприятие осуществляет свою деятельность.
Доход	Денежные средства или материальные ценности, получаемые экономическим агентом от использования капитала; приток экономических выгод (денежных средств), полученных или ожидаемых к получению (например, доходы в виде процентов).
Е	
Емкость рынка	Количественный размер рынка. Может быть определен как совокупный спрос на товары, либо как совокупное предложение, либо как объем продаж товаров (см., объем рынка) за определенный период времени (год, месяц и т.д.).
Ж	
Жизнеспособность	Способность к сохранению в течение длительного периода времени. Например, реализованная на практике бизнес-идея продолжает свое существование с течением времени (качество покрытия шоссейной дороги соответствует требованиям трафика, для которого она была разработана).
З	
Заем	Действие, при котором лицо, называемое кредитором, передает другому лицу, называемому заемщиком, определенное имущество либо определенную сумму денег, а заемщик должен будет вернуть их в срок на заранее определенных условиях.
Залог	Активы, которые предприниматель готов заложить для гарантирования кредита. Дома, автомобили или оборудование – это примеры средств, которые могут быть использованы в качестве залога.
Заработная плата	Денежная сумма, выплачиваемая работодателем работнику на основании индивидуального трудового договора за выполнение работ или оказание услуг.
И	
Имущество	Совокупность имущества и дебиторской задолженности экономического агента.
Инвестиции	Вложение капитала в предприятия (промышленные, сельскохозяйственные, коммерческие) с целью получения прибыли. Использование ресурсов предприятия (сбережения, кредиты, собственный капитал) в целях получения доходов (проценты, дивиденды), создающих прибыль и рост собственного капитала.
Ипотека	Реальное право, на основе которого кредитор может продать имущество, полученное в качестве залога от должника, в случае невыплаты задолженности в установленный срок
Исследование рынка	Сбор и анализ информации о клиентах, конкурентах и маркетинговых стратегиях. Предприниматели проводят исследование рынка для определения целесообразности нового бизнеса, проверки интереса к новым продуктам или услугам, повышения эффективности бизнеса и разработки конкурентных стратегий. Другими словами, исследование рынка позволяет предпринимателям принимать решения, которые способствуют более оперативному реагированию на потребности клиентов и увеличению прибыли.

К	
Капитал	Имущество в форме денег, товаров и материальных благ.
Капитал предприятия	Совокупность имущества предприятия (прав и обязательств).
Комиссионные	Плата/ сбор, взимаемый посредником финансово-инвестиционных услуг, за посредничество в операциях по купле/продаже ценных бумаг.
Комплекс маркетинга (marketing-mix)	Результат сочетания элементов маркетинга - политики продукта, политики цены, политики размещения и политики продвижения - за определенный период времени.
Комплекс продуктов	Совокупность продуктов предприятия, предлагаемых потребителю.
Конкурентоспособность	Способность предприятия конкурировать на рынке.
Консалтинг	Деятельность по обучению, предоставлению консультаций, информации и т.д., которая может быть востребована и получена экономическим агентом по организационным вопросам и рабочим процедурам в целях повышения эффективности деятельности.
Кооперация	Договорная форма взаимодействия и сотрудничества между предприятиями, которые сохраняют юридическую самостоятельность при частичном отказе от экономической.
Краткосрочные активы (текущие активы)	Товарно-материальные запасы, краткосрочная дебиторская задолженность, краткосрочные инвестиции, денежные средства.
Кредит	Экономические отношения между двумя лицами, на основе которых денежные средства передаются от одной стороны другой с последующим их возмещением. Условия указанных экономических отношений отражаются в кредитном договоре.
Кредиты для малого бизнеса	Заемные денежные средства на создание или ведение малого бизнеса. Это словосочетание используется и кредитными учреждениями для характеристики кредитов, предоставленных лицам, владеющим малым бизнесом.
Л	
Ликвидность	Способность экономического агента выплачивать задолженность перед третьими сторонами с соблюдением сроков оплаты. Экономический агент может располагать активами, превышающими по объему общий размер обязательств перед третьими сторонами, но все же быть неплатежеспособным, если не сможет превратить часть своих активов в денежные средства для погашения обязательств.
Ликвидный капитал	Сумма денежных средств, которой располагает предприятие (или другой экономический агент) в течение определенного периода времени. Это временно неиспользуемая сумма денег, «запас» денег. К ликвидному капиталу относятся также ценные бумаги и другие активы, которые можно быстро продать.
Лицензия	Административный документ разрешительного характера, удостоверяющий право лицензиата на осуществление указанного в нем вида деятельности в течение определенного срока при обязательном соблюдении лицензионных условий.

М	
Маржа	1. Резервная сумма для покрытия ценовых различий. 2. Разница между продажной ценой и себестоимостью.
Маржа прибыли	Маржа прибыли - это показатель прибыли в процентах к объему реализованной продукции или капиталу.
Маркетинг	Совокупность действий, цель которых – убедить покупателей приобрести продукцию или услуги предприятия.
Маркетинговая политика	План, по которому предприятие строит программу развития своей деятельности, чтобы стать более полезным для общества и наиболее органично вписаться в общие усилия для достижения экономического роста
Маркетинговая услуга	Совокупность услуг, оказываемых производителем потребителю и связанных с продажей товаров, которые осуществляются в процессе купли-продажи либо после его завершения.
Менеджер	Специалист в области менеджмента, руководитель предприятия - то есть лицо, которое применяет принципы и техники менеджмента и участвует в управлении, будучи уполномоченным использовать, сочетать и координировать человеческие, финансовые, материальные и информационные ресурсы с целью получения ожидаемых результатов.
Менеджмент	1. Процесс, при котором осуществляется координация, управление, планирование и контроль деятельности организации для достижения целей с максимальной эффективностью. Менеджмент имеет универсальный характер и применим для любого типа организации. 2. Наука, занимающаяся изучением процессов управления, планирования, организации, регулирования и контроля ресурсов для достижения целей организации.
Мировая цена	Цена, формирующаяся на рынке, на котором осуществляется наибольший объем экспортно-импортных операций товара. В основе формирования мировой цены лежат многочисленные и крайне противоречивые факторы.
Миссия предприятия	Определение целей предприятия, стратегических приоритетов, образа предприятия и направления его развития в перспективе.
Мотивация	Совокупность объективных и субъективных факторов, которые обуславливают стремление человека предпринимать определенные действия, осуществлять определенную деятельность, стремиться к достижению определенных целей, идеалов и т.д.
Н	
Налог на добавленную стоимость (НДС)	Косвенный налог, который применяется ко всем видам экономической деятельности. Начисляется на добавленную стоимость на всех стадиях процесса производства и распределения товаров, независимо от их происхождения (местного производства или импортируемые). Определение добавленной стоимости позволяет избежать повторного счета внутреннего потребления. Имеет универсальный характер, так как применяется ко всем товарам, полученным как в результате текущей деятельности, так и в результате финансовых операций по использованию имеющегося капитала.
Налогооблагаемая прибыль	Валовая прибыль, из которой вычитаются налоги.

Налогоплательщик	Физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с законом обязано уплачивать налоги и сборы в государственный бюджет. В зависимости от регламентирования доходов бюджета, в число налогоплательщиков могут входить: физические лица, юридические лица, сельскохозяйственные объединения, хозяйствующие субъекты, а также политические и общественные организации, государственные учреждения, фонды, религиозные организации, филиалы и представительства иностранных юридических лиц, авторизированных на территории страны.
Нематериальные активы	Неденежные активы, не имеющие материальной формы контролируемые предприятием, используемые более одного года в его деятельности, в том числе в административных целях, либо предназначенные для сдачи в пользование (аренду) юридическим и физическим лицам (патенты, лицензии, торговые марки, программное обеспечение, учредительские расходы и т.д.)
О	
Облигация	Ценная бумага, представляющая собой договорной заем юридического лица на определенную сумму и срок.
Оборот	Объем продаж товаров и услуг, осуществленный предприятием за определенный период.
Обслуживание клиентов	Способность удовлетворять потребности клиентов. Улучшение обслуживания клиентов включает изучение их потребностей и разработку планов, в большей степени соответствующих их потребностям.
Объем рынка	Количество продуктов или услуг, проданных (приобретенных) на рынке по определенной цене, которая складывается с учетом спроса и предложения. Является одним из показателей емкости рынка.
Обязательные социальные взносы	Отчисления, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством, для защиты безработных, медицинского или социального страхования.
Опрос	Метод сбора, обработки и представления информации с целью изучения рынка, определенных явлений или проблем путем проведения письменного или устного опроса определенного сегмента общества.
Оптовая продажа	Продажа товара большими партиями посредникам для перепродажи.
Органиграмма	Графическое представление организационной структуры предприятия или его части при помощи определенных символов и по определенным правилам.
Остаток на счете	Сумма, которую необходимо вписать в графу счета для выравнивания дебета с кредитом этого счета; дебетовое сальдо активного счета показывает, что сумма денег, поступивших на счет, превышает сумму задолженности; кредитовое сальдо показывает, что сумма задолженности превышает сумму денег, поступивших на счет; начальное сальдо и конечное сальдо отражают имеющийся остаток на счете, соответственно, на начало и на конец периода. Для пассивных счетов - наоборот.
Осуществимый (Fezabil)	Поддающийся выполнению; реализуемый; возможный
П	
Пайщик	Совладелец экономического агента, имущество которого основано на объединении капиталов (например, общество с ограниченной ответственностью).

Пассивный счет	Пассивный счет характеризуется следующим образом: Начальное сальдо отмечается по кредиту, увеличение - по кредиту, уменьшение - по дебету, конечное сальдо кредитовое. Классы 3, 4 и 5 плана счетов - пассивные счета.
Первоначальный капитал	Необходимые средства для создания бизнеса.
Переговоры	Конкурентный процесс, происходящий как минимум между двумя сторонами, целью которого является согласование интересов и позиций по определенной коммерческой проблеме либо по вопросу сотрудничества на основе обмена мнениями.
Переменные затраты	Затраты, которые существенно изменяются в зависимости от объема производимых благ и/или услуг. Например, стоимость материалов.
План маркетинга	Составная часть бизнес-плана, в которой содержится описание того, как предприятие будет продавать и продвигать свои продукты или услуги на рынке. Маркетинговый план включает следующие разделы: Рынок и потребители, Конкуренты, Размещение, Стратегия продвижения.
План менеджмента	Составная часть бизнес-плана, описывающая аспекты управления бизнесом. Включает следующие разделы: Организационная структура, Административная команда, Управленческая этика.
Платежеспособность	Способность человека или предприятия своевременно выплачивать задолженность.
Платежное поручение	Распоряжение обладателя банковского счета обслуживающему его банку о перечислении определенной суммы денег на счет получателя (бенефициара).
Позиция предприятия на рынке	Место и роль предприятия на рынке определенного продукта, в зависимости от его результатов и располагаемых возможностей.
Покупательная способность денег	Выражает количество товаров и услуг, которое может быть куплено на определенную денежную единицу за определенный период времени. Изменение покупательной способности денег исчисляется в виде индекса, обратного индексу цен.
Полученный заем	Сумма денежных средств, полученная предприятием от финансового института на основе договора, который предусматривает процентную ставку и сроки погашения.
Посредники	Компании или частные лица, которые содействуют продвижению товаров или услуг от производителя к потребителям (пользователям).
Поставщики	Компании или частные лица, поставляющие свои продукты предприятию для производства товаров или услуг.
Постоянные затраты	Затраты, которые существенно не изменяются в зависимости от объема производства. Примером может служить оплата труда управленческого персонала (см. также переменные затраты).
Потенциал рынка	Часть емкости рынка, которая может быть приобретена/реализована при данном материальном и финансовом положении населения, благодаря уровню цен на продукты.
Потребительская стоимость	Экономическая категория товарного производства, которая выражает полезность продукта, обусловленная его физическими и химическими свойствами, благодаря которым он может удовлетворять ту или иную потребность человека.
Предложение	Экономическая категория, характерная для рыночной экономики, которая выражает отношения, связанные с наличием на рынке товаров и услуг, предназначенных для обмена посредством купли-продажи.

Предприниматель	Лицо, сознательно берущее на себя определенные риски и нацеленное на получение прибыли; обеспечивающее свой доход через организацию бизнеса, договорную деятельность или занятие свободной профессией. Относится также к человеку, начинающему новый бизнес.
Предпринимательство	Деятельность по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг, осуществляемая гражданами и их объединениями самостоятельно, по собственной инициативе, от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность с целью обеспечения постоянного источника дохода.
Прибыль	Выручка, полученная в результате эффективной, с экономической точки зрения, деятельности, или выгода, полученная в результате капиталовложений. Рассчитывается как разница между совокупным доходом и совокупными расходами.
Пробные продажи (рыночный эксперимент)	Метод, используемый с целью выявления потребности потребителей в новом продукте, который предприятие планирует вывести на рынок. Пробные продажи, таким образом, применяются для исследования реакции покупателей на новый продукт
Продвижение	Комплекс мер, направленных на потенциальных клиентов с целью повлиять на их решение о покупке продуктов и услуг предприятия. Продвижение включает все доступные способы для повышения узнаваемости продукта (услуги) клиентами и побуждения их к покупке.
Продукт	Совокупность товаров или услуг, реализуемых предприятием, которые отличаются техническими и другими характеристиками.
Процент за кредит	Цена, выплачиваемая за использование заемных денежных средств в течение определенного периода времени в соответствии с кредитным договором.
Процентная ставка	Процентное отношение к сумме кредита или займа (25%, 30%).
Прямые расходы	Затраты, непосредственно связанные с производством определенного вида продукции (оплата труда рабочих, износ машин и оборудования и т.д.)
Р	
Разведка рынка	Комплексное исследование рынка для получения детального представления о явлениях, происходящих на нем, способе их проявления и развития. Разведка рынка является одной из исходных функций маркетинга.
Расходы	Потребление материальных, финансовых, трудовых, энергетических ресурсов, выраженное в денежной форме, с целью достижения поставленных задач.
Расчетный счет (текущий счет)	Счет, открытый предприятием в коммерческом банке, для регистрации в хронологическом порядке всех операций, осуществляемых экономическим агентом-владельцем данного счета.
Ремитенции	Поток денежных переводов из-за рубежа.
Рентабельность	Способность вложенного или инвестируемого капитала приносить доход, выраженная в финансовых показателях.
Риск	Фактор неопределенности, постоянно присутствующий в деятельности предприятия, имеющий объективную и субъективную природу (человеческую, социальную, политическую). Он может влиять на результаты предприятия с различной вероятностью, оказывая неблагоприятные и необратимые последствия.

Розничная продажа	Продажа товара непосредственно клиентам (потребителям).
Роялти (royalty)	Плата за право пользования имуществом (нематериальными активами), такими как авторские права, коммерческий логотип, патент.
Рынок	Экономическая категория товарного производства, в которой находит выражение совокупность экономических отношений, возникающих в процессе купли-продажи товаров.
Рынок продукта	Сегмент рынка, который выражает уровень потребления определенного продукта, спрос потребителей, т.е. возможность продажи продукта.
Рыночная ниша	Сегмент рынка, состоящий из узкой группы потребителей, готовых приобрести определенный продукт, и предоставляющий возможности или преимущества как для предприятия, так и для клиента.
Рыночная цена	Цена, которая формируется и изменяется главным образом в зависимости от спроса и предложения. Когда спрос превышает предложение, рыночная цена растет, а когда спрос ниже предложения – рыночная цена снижается.
С	
SWOT-анализ	Инструмент стратегического планирования, используемый для оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз проекта или экономической операции. Этот анализ включает определение задач проекта или экономической операции и выявление внутренних и внешних факторов, благоприятствующих и неблагоприятствующих для их достижения.
Связи с общественностью	Коммуникационная деятельность в целях продвижения и повышения уровня осведомленности о продукте/предприятии, в том числе, о товарном знаке.
Себестоимость продукции	Экономическая категория, относящаяся к сфере товарного производства, отражающая расходы средств производства и трудовых ресурсов для производства продукта или услуги.
Сегментация рынка	Разделение рынка определенного товара на однородные группы потребителей, называемые сегментами.
Сертификат о происхождении товара	Документ, выдаваемый торгово-промышленной палатой, министерствами, консульскими учреждениями и др. институтами, подтверждающий происхождение товара, который является объектом экспортно-импортных операций.
Сертификация	Сертификация представляет собой процедуру, посредством которой третья сторона письменно подтверждает/гарантирует, что продукция, процесс или услуга соответствуют установленным требованиям (стандартам, нормам и т.д.).
Сеть дистрибуции	Совокупность каналов распределения, включая подразделения и точки сбыта.
Собственный капитал ассоциации	Капитал, формирующийся из паев/взносов членов ассоциации, ее прибыли, пожертвований и средств спонсоров, полученных в соответствии с законодательством.
Совокупный капитал ассоциации	Состоит из собственного капитала, средств, вложенных членами ассоциации, кредитов и заемных средств, полученных ассоциацией, ресурсов из других легальных источников.
Спрос	Измеримая экономическая переменная, которая отражает потребности, которые потребители могут удовлетворить в пределах своей покупательной способности.
Срок окупаемости инвестиций	Период времени, в течение которого происходит возмещение инвестиций из прибыли или из чистого дохода, полученных в результате освоения инвестиций.

Срок платежа	Дата погашения задолженности; истечение срока выплаты долга, обязательства.
Степень насыщения рынка	Синтетический показатель, рассчитанный как соотношение между объемом рынка и его потенциальной емкостью. Если объем рынка равен его потенциальной емкости, то данный рынок насыщен.
Стоимость	Экономическая категория товарного производства, элементом которого является общественный труд товаропроизводителей, воплощенный и овеществленный в товаре. Таким образом, стоимость выражает социальные отношения между людьми, скрытые под материальной оболочкой товаров.
Стратегия маркетинга	Элемент маркетинговой политики предприятия; определяется основными направлениями, по которым предприятие планирует мобилизовать свои ресурсы для достижения поставленных целей.
Стратегия развития (бизнеса)	Стратегия деятельности, посредством которой предприятие стремится укрепить свои позиции, развивая производственную и коммерческую деятельность и оказывая, таким образом, влияние на потребительский спрос.
Счет	1. Обеспечивает отражение в стоимостном выражении наличия и движения имущества, доходов или расходов. 2. Способ бухгалтерского расчета для определения конечного сальдо и последовательных изменений единиц имущества, доходов, расходов или финансового результата, в течение определенного периода времени.
Т	
Тактика маркетинга	Конкретный и детальный план действий, при помощи которого реализуется на практике определенная стратегическая маркетинговая цель в данной сфере экономической деятельности.
Технико-экономическое обоснование	Анализ инвестиционного потенциала с точки зрения рационального и эффективного использования финансовых, человеческих и материальных ресурсов; определение способа выполнения технических и экономических требований, предъявляемых к сектору, в котором осуществляется инвестиционный проект или бизнес.
Товар	Продукт человеческого труда, который удовлетворяет какую-либо потребность и предназначен для обмена посредством купли и продажи.
Товарный знак	Отличительное обозначение, используемое предприятиями для индивидуализации и идентификации своих продуктов, работ и услуг от сходных или идентичных продуктов, работ и услуг других предприятий. Товарный знак охраняется законом.
Товарный остаток	Запас товаров, оставшихся в розничной сети после завершения сезона, после смены модной коллекции и т.д., которые продаются, как правило, по сниженным ценам.
Товары широкого потребления	Товары, удовлетворяющие первичные жизненно необходимые потребности человека и предназначенные всем категориям покупателей и пользователей.
Точка безубыточности (порог рентабельности)	Экономическое положение бизнеса, при котором доходы равны расходам.
Трудовой договор	Соглашение, подписав которое одно лицо (работник) обязуется предоставить свой труд в распоряжение другого лица, предприятия, и действовать в его подчинении в обмен на вознаграждение.

У	
Управление денежными потоками	Процесс мониторинга, анализа и корректировки потока финансовых ресурсов. Для малых предприятий главной задачей управления денежным потоком является недопущение нехватки денег, вызванной разрывом во времени между притоком и оттоком наличных средств.
Уставный капитал	Размер капитала, предусмотренный уставом при создании экономического агента.
Уставный фонд	Совокупность имущества, денег и прав, которые владельцы предоставляют в собственность предприятию на весь период его существования.
Учредительские расходы	Первоначальные затраты, связанные с созданием бизнеса.
Ф	
Физическое лицо	Отдельный человек, носитель прав и обязанностей.
Финансовый план	Составная часть бизнес-плана, описывающая финансовые аспекты бизнеса и имеющая следующую структуру: Финансовые ресурсы для ведения бизнеса; Планирование доходов; Движение денежных средств; Прогноз финансовых результатов, Планируемый бухгалтерский баланс.
Финансовый результат	Разность между доходами и расходами: при положительном результате регистрируется ПРИБЫЛЬ; при отрицательном результате фиксируется УБЫТОК.
Форс-мажор	Непредвиденное и неизбежное событие, которое препятствует одной из сторон выполнить обязательства по договору (например, стихийное бедствие).
Франчайзер	Владелец франшизы, предоставивший ее франчайзи - бенефициару, пользователю - за определенную плату.
Франчайзи	Пользователь франшизы, который за определенную плату, устанавливаемую пропорционально показателям деятельности, осуществляемой по договору франчайзинга, обязуется соблюдать технические и коммерческие условия, предписанные франчайзером.
Франшиза (Франчайзинг)	Система договорных отношений между финансово независимыми физическими и юридическими лицами, при которых одна сторона - франчайзер - предоставляет другой стороне - франчайзи - право на использование технологии, производство и/или реализацию определенного вида продукции, оказание определенных услуг от имени и под товарным знаком франчайзера, а также право на получение технической и организационной помощи.
Ц	
Цели	Действия компании, которые предприниматель хочет реализовать.
Ценная бумага	Документ, удостоверяющий право собственности.
Ценовая стратегия	Элемент стратегии маркетинга, при которой цена в течение определенного периода времени используется как средство достижения целей на рынке.
Ценообразование	Определение продажной цены продукта или услуги.
Ч	
Чистая прибыль	Сумма денег, оставшаяся после уплаты налогов и сборов. Вычисляется как разница валовой прибыли и налогов.

Э

Экономическая деятельность	Совокупность действий, посредством которых люди удовлетворяют свои экономические потребности, преобразуя ресурсы (природные, человеческие, финансовые, др.) в потребительские товары и услуги.
Экономическая операция	Любая инициатива предпринимателя, выраженная, как правило, в договорных отношениях и имеющая конкретный, соответствующий определенной цели экономико-финансовый результат.
Экономический агент	Отдельные лица, группы лиц, юридические и физические лица, вовлеченные в экономическую деятельность.

