

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

Многопрофильный колледж

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.05 Основы предпринимательства

для обучающихся специальности

38.02.08 Торговое дело

Магнитогорск, 2024

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией «Экономики и сферы обслуживания»

Председатель Н.Н. Колесникова

Протокол № 5 от 31.01.2024 г.

Методической комиссией МпК

Протокол № 3 от 21.02.2024 г.

Разработчик:

преподаватель отделения №3 "Строительства, экономики и сферы обслуживания"

Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

И.А. Балашова

Методические указания по выполнению практических работ разработаны на основе рабочей программы учебной дисциплины «ОП.05 Основы предпринимательства».

Содержание практических работ ориентировано на подготовку обучающихся к освоению вида деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело и овладению профессиональными компетенциями.

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	4
2 Методические указания	6
Практическое занятие 1	6
Практическое занятие 2	8
Практическое занятие 3	10
Практическое занятие 4	13
Практическое занятие 5	17
Практическое занятие 6	20
Практическое занятие 7	24
Практическое занятие 8	29
Практическое занятие 9	31
Практическое занятие 10	33
Практическое занятие 11	36
Практическое занятие 12	38
Практическое занятие 13	42
Практическое занятие 14	45
Практическое занятие 15	47
Практическое занятие 16	50

1 ВВЕДЕНИЕ

Важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки обучающихся составляют практические занятия.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование профессиональных практических умений (умений выполнять определенные действия, операции, необходимые в последующем в профессиональной деятельности) или учебных практических умений, необходимых в последующей учебной деятельности.

В соответствии с рабочей программой учебной дисциплины «ОП.05 Основы предпринимательства» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

уметь:

У 2.2.1 Обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций.

У 2.3.1 Обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных.

У 2.4.1 Анализировать текущую рыночную конъюнктуру.

У 2.7.1 Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда.

У 2.7.2 Оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации.

У 2.7.3 Собирать данные о путях повышения экономической эффективности бизнеса.

У 2.8.1 Собирать информацию о бизнес-проблемах.

У 2.8.2 Анализировать информацию о бизнес-проблемах.

У 01.01 Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте.

Уо 01.05 Определять необходимые ресурсы.

Уо 02.02 Определять необходимые источники информации.

Уо 02.04 Структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

У 02.07 Использовать современное программное обеспечение.

У 04.01 Организовывать работу коллектива и команды.

У 04.04 Использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач.

Уо 05.02 Грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке.

Уо 05.03 Поддерживать контакты посредством современных коммуникационных технологий

Уо 07.01 соблюдать нормы экологической безопасности.

Уо 07.02 Определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.

Уо 09.06 Переводить (со словарем) тексты профессиональной направленности.

Содержание практических и лабораторных занятий ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессионального модуля программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению **профессиональными компетенциями:**

ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

А также формированию *общих компетенций*:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Выполнение обучающихся практических работ по междисциплинарному курсу «МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы» направлено на:

- обобщение, систематизацию, углубление, закрепление, развитие и детализацию полученных теоретических знаний по конкретным темам учебной дисциплины;

- формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности;

- формирование и развитие умений: наблюдать, сравнивать, сопоставлять, анализировать, делать выводы и обобщения, самостоятельно вести исследования, пользоваться различными приемами измерений, оформлять результаты в виде таблиц, схем, графиков;

- развитие интеллектуальных умений у будущих специалистов: аналитических, проектировочных, конструктивных и др.;

- выработку при решении поставленных задач профессионально значимых качеств, таких как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

Практические занятия проводятся в рамках соответствующей темы, после освоения дидактических единиц, которые обеспечивают наличие знаний, необходимых для ее выполнения.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Тема 1.1 Отраслевые особенности и функции торгового предпринимательства

Практическое занятие №1

Психологический самоанализ предрасположенности к предпринимательской деятельности

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений проводить психологическую самодиагностику.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.7.1 Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
- Уо 01.01 Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;
- Уо 01.05 Определять необходимые ресурсы.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
- ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, пакет тестов для проведения самодиагностики, Оборудование: АРМ ПК – Intel (R) CPU G850@2.90 GHz 2.90 GHz/4,00 Гб/250 Гб. Программное обеспечение: Windows 10, MS Office.

Задание: Ответьте на тесты и сделайте вывод.

Порядок выполнения работы:

1. Выполните «Тест на предпринимателя», обработайте результаты.
2. Выполните тест «Предпринимательские способности», обработайте результаты.
3. Выполните тест «10 качеств настоящего предпринимателя», обработайте результаты.
4. Выполните тест для начинающего предпринимателя, обработайте результаты.
5. Выполните тест «Можете ли вы быть предпринимателем?», обработайте результаты.
6. Выполните тест «Предприниматель Вы или нет?», обработайте результаты.
7. По результатам тестов составьте сводную таблицу и сделайте общий вывод, касающийся Ваших предпринимательских способностей:

Название теста	Количество баллов	Результат
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		

Общий вывод: _____

Ход работы:

1. Ознакомьтесь с порядком выполнения работы.
2. Последовательно выполните задания психологических тестов.
3. Обработайте полученные результаты и сделайте выводы по проделанной самодиагностике.

Форма представления результата: Выполненное задание и выводы, сделанные по результатам задания.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.1 Отраслевые особенности и функции торгового предпринимательства

Практическое занятие №2

Анализ и оценка личных качеств предпринимателя

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений проводить оценку личных качеств предпринимателя, которые способствуют или мешают ведению бизнеса.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.7.1 Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, пакет тестов для проведения самодиагностики, Оборудование: АРМ ПК – Intel (R) CPU G850@2.90 GHz 2.90 GHz/4,00 Гб/250 Гб. Программное обеспечение: Windows 10, MS Office.

Задание:

1. Ответьте на вопрос. Побудительными мотивами к организации собственного бизнеса могут быть (предложите 7-10 вариантов)
2. Заполните таблицу Ваши личностные качества способствующие успеху в бизнесе (таблица 1).
3. Заполните таблицу Ваши личностные качества препятствующие успеху в бизнесе (таблица 2).
4. Проанализируйте проблемы в развитии предпринимательства, которые существуют в вашем муниципальном округе, и как по-вашему их можно решить (заполните таблицу 3).

Порядок выполнения работы:

1. Ответьте на вопрос. Побудительными мотивами к организации собственного бизнеса могут быть (предложите 7-10 вариантов)
2. Заполните таблицу Ваши личностные качества способствующие успеху в бизнесе (таблица 1). Укажите не менее 10 качеств.

Таблица 1 Ваши личностные качества способствующие успеху в бизнесе

Интеллектуальные способности	Черты характера	Приобретенные умения

3. Заполните таблицу Ваши личностные качества препятствующие успеху в бизнесе (таблица 2). Укажите не менее 10 качеств.

Таблица 2 Ваши личностные качества препятствующие успеху в бизнесе

Личностные качества	Комментарий

4. Напишите какие проблемы в развитии предпринимательства существуют в вашем муниципальном образовании, и как, по-вашему мнению, их можно решить, в том числе при помощи предпринимательства, привлечения общества, власти. Укажите не менее трех проблем.

Таблица 3 Проблемы в развитии предпринимательства

Проблема	Как решается проблема в настоящее время	Как еще, по вашему мнению, ее можно решить

Ход работы:

1. Ознакомьтесь с порядком выполнения работы.
2. Последовательно выполните задания, ответьте на вопрос задания 1 и заполните Таблицы 1-3.
3. Обработайте полученные результаты и сделайте выводы по проделанной работе.

Форма представления результата:

Выполненное задание и выводы, сделанные по результатам задания.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.2 Фирма как основной субъект предпринимательской деятельности

Практическое занятие №3

Характеристика организационно-правовых форм предпринимательской деятельности

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- уяснить основные различия организационно-правовых форм предпринимательства в Российской Федерации.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.7.1 Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, пакет тестов для проведения самодиагностики, Оборудование: АРМ ПК – Intel (R) CPU G850@2.90 GHz 2.90 GHz/4,00 Гб/250 Гб. Программное обеспечение: Windows 10, MS Office.

Задание:

1. В табличной форме выполнить сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомьтесь с материалом.

В соответствии с Российским законодательством организации разделяются на две группы: *некоммерческие* и *коммерческие* (подробнее - Таблица 1).

Потребительский кооператив - добровольное объединение граждан и юридических лиц для удовлетворения материальных и иных потребностей путем создания единства имущественных паевых взносов.

Общественные и религиозные организации – добровольные объединения граждан на основе общности интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Участники не отвечают по обязательствам организации, а организация – по обязательствам участников.

Фонды – образуются на основе добровольных взносов для реализации общественно полезных целей гражданами и юридическими лицами, которые не отвечают по обязательствам фонда, так же как и фонд – по обязательствам своих учредителей. Предпринимательская деятельность допускается в соответствии с целями фонда.

Учреждения – создаются собственниками имущества для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций некоммерческого характера, финансируемых (полностью, либо частично) учредителями. Отвечают по обязательствам своими средствами, при их недостаточности субсидиарную ответственность несет собственник.

Объединения юридических лиц – учреждаются по договору для защиты общих интересов, не отвечают по обязательствам членов, в то время как члены объединений отвечают в порядке, регламентированном в учредительных документах.

Товарищества – объединения лиц, требующие непосредственного участия учредителей в их деятельности.

Общества – объединения капитала, не требующие такого участия, но предполагающие создание специальных органов управления.

Хозяйственные товарищества могут существовать в двух формах: полное товарищество и товарищество на вере (коммандитное).

В *полном товариществе* (ПТ) все участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут полную материальную ответственность по всем обязательствам предприятия. Прибыль полного товарищества распределяется между участниками, пропорционально их долям в уставном капитале, а по обязательствам предприятия участники несут *солидарную* ответственность всем своим имуществом.

Товариществом на вере, (коммандитное товарищество) - наряду с полными товарищами имеются и участники-вкладчики, которые не принимают участия в предпринимательской деятельности и несут ограниченную материальную ответственность в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Хозяйственные товарищества (ХТ), как и хозяйственные общества (ХО), представляют собой коммерческие организации с разделенными на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Производственный кооператив - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или другой хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Особенности производственных кооперативов являются приоритетность производственной деятельности и личного трудового участия его членов.

Акционерное общество (АО) – общество, уставный капитал которого состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, а его участники (акционеры) несут материальную ответственность в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акции - ценные бумаги, свидетельства внесения пая в уставный капитал, дающие право голоса на общем собрании и право на получение дивидендов как части прибыли. *Курс акций* зависит от спроса и предложения на фондовой бирже и «уличном рынке».

Контрольный пакет акций принадлежит одному физическому или юридическому лицу, позволяет держателю контролировать деятельность АО.

Акционерные общества делятся на публичные и непубличные (ПАО и НАО). Участники ПАО могут отчуждать свои акции без согласия других акционеров, а само общество имеет право проводить их свободную продажу. В НАО акции распространяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это общество, уставный капитал которого разделен на доли участников, которые несут материальную ответственность только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В отличие от товариществ в ООО создается исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство его деятельностью.

Государственные и муниципальные *унитарные предприятия* (УП) - предприятия, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними имущество. Это имущество находится в государственной (федеральной или субъектов федерации) или муниципальной собственности и является неделимым.

Таблица 1

Типология организаций по степени предпринимательской деятельности

Организации	
<i>Некоммерческие</i> - организации, не ставящие извлечение прибыли в качестве основной цели; предпринимательство осуществляется лишь в той степени, в какой это служит достижению уставных целей (п.3 ст.50 ГК)	<i>Коммерческие</i> – организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли; предпринимательство является их главным стержнем (п.2 ст. 50 ГК)
• Потребительский кооператив (ст. 116 ГК)	• Унитарные: государственные: федеральные и субъектов федерации; муниципальные (ст. 113 ГК) • Производственные кооперативы и артели (ст. 107-112 ГК) • Хозяйственные товарищества и общества (ст. 66-68 ГК)
• Общественные и религиозные организации (объединения) (ст. 117 ГК)	
• Фонды (ст. 118-119 ГК)	
• Учреждения (ст. 120 ГК)	
• Объединения юридических лиц (ассоциации, союзы) (ст. 121-123 ГК)	

2. Заполните таблицу 2 Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий

Таблица 2 Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий

Вид юридического лица	Права и обязанности участника	Количество участников при создании	Учредительные документы	Порядок и срок формирования уставного капитала	Вид ответственности	Местонахождение юридического лица	Право собственности на имущество	Порядок реорганизации или ликвидации	Органы управления юридического лица

Ход работы:

1. Ознакомьтесь с порядком выполнения работы.
2. Заполните таблицу 1.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненной таблицы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1. 4 Организация и информационное обеспечение торгового предпринимательства

Практическое занятие №4

Анализ и оценка факторов внешней и внутренней среды развития торгового предпринимательства. Составление SWOT-анализа

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определить факторы внутренней и внешней среды, оказывающие воздействие на организацию;
- формирование умений составить матрицу SWOT-анализа;
- формирование умений находить взаимосвязи между организацией и окружающей средой.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.8.2 Анализировать информацию о бизнес-проблемах;
- Уо 02.02 Определять необходимые источники информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Провести анализ сильных и слабых сторон магазина, торгующего комплектующими для ПК.

Порядок выполнения работы:

1. Изучить теоретический материал и правила проведения SWOT-анализа;
2. Выявить сильные и слабые стороны организации, угрозы и возможности (в соответствии с заданием), используя предложенные правила;
3. Заполнить матрицу SWOT-анализа;
4. Оценить и определить две наиболее мощные, продвигающие силы и две противодействующие силы. Записать их отдельно в таблицу № 1
5. Провести ранжирование (по степени важности) сил, возможностей, слабых и сильных сторон.
6. Ответить письменно на вопросы:
 1. Может ли организация не испытывать на себе влияние факторов внешней среды? Почему?
 2. По-разному ли влияют факторы внешней среды на различные предприятия? С чем это связано?
 3. Какие факторы мы относим к факторам внутренней среды организации? Одинаковы ли будут эти факторы у различных организаций?
 4. Предложите направления развития организации, позволяющие избежать выделенных угроз и слабостей компании

Теоретические сведения

В современных условиях развития рынка компаниям, как уже занимающим свою нишу, так и только выходящим на рынок, приходится всё сложнее. И это связано не только с высоким уровнем жёсткой конкуренции, обилием товаров и услуг аналогичного типа, перенасыщением рекламных и

информационных потоков, возрастающими требованиями потребителей ко всем качественным параметрам, включая эргономичность, эстетичность и других аспектов, количественно замерить которые довольно сложно. Проблемы также связаны и с постоянными изменениями конъюнктуры и ёмкости рынка, а также инновациями, стремящимися завоевать всё большие доли.

Для наиболее успешного развития предприятий необходимо чётко определять маркетинговую стратегию и тактику, а чтобы этого достичь требуется точно представлять окружающую среду и внутренний потенциал фирмы. Для этого важно время от времени проводить исследование внешней среды, т.е. конкурентов, поставщиков и потребителей; кроме того, необходим анализ существующей позиции и возможностей самого предприятия, его технических, технологических, финансовых, сырьевых и прочих ресурсов.

Изучая внешнюю среду, менеджеры концентрируют свое внимание на выяснении, какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда. Довольно популярным способом, также применяемым для анализа внешней среды, является **метод SWOT- анализа**, подробно описанный в литературе по стратегическому управлению.

Самый удобный и апробированный способ оценки стратегического положения компании — SWOT-анализ. Цель построения расширенной SWO T матрицы состоит в том, чтобы сфокусировать внимание аналитика на построении четырех групп, различных стратегий. Каждая группа стратегий использует определенную парную комбинацию внутренних и внешних обстоятельств. Совместному анализу подвергаются пары следующих показателей:

1. Стратегии WT слабости — угрозы (mini-mini). Цель любой из стратегий вида WT состоит в том, чтобы минимизировать слабости и угрозы.
2. Стратегии WO слабости - возможности (mini-maxi). Стратегии данной группы пытаются минимизировать слабости и одновременно максимизировать возможности.
3. Стратегии ST силы — угрозы (maxi - mini). Цель данных стратегий состоит в том, чтобы максимально развить силы, и минимизировать угрозы.
4. Стратегии SO силы — возможности (maxi-maxi). Любая компания должна стремиться к тому, чтобы максимизировать одновременно как силы, так и возможности.

Сила — это то, в чем предприятие преуспело. Она может заключаться в навыках, опыте работы, ресурсах, достижениях (лучший товар, совершенная технология, лучшее обслуживание клиентов, узнаваемость товарной марки). Слабость — это отсутствие чего- то важного в функционировании компании, того, что ей не удастся в сравнении с другими. Когда сильные и слабые стороны выявлены, оба списка тщательно изучаются и оцениваются.

Это настолько удобная универсальная методика, что она применима и в повседневной жизни. Часто проводят «SWOT-самоанализ», для того, чтобы понять, куда двигаться дальше в карьерном развитии. Перед собеседованием при приеме на работу ситуационный анализ поможет реально оценить свои силы и возможности, четко определиться на какие моменты нам нужно будет акцентировать внимание, а что постараться оставить за кадром. Он поможет просчитать некоторые «каверзные вопросы» интервьюера и подготовиться к логическому обоснованию своих ответов. Даже во многих житейских проблемах освоенная простая методика поможет найти правильное адекватное ситуации решение.

Аббревиатура SWOT означает:

Strengths - сильные стороны

Weakness - слабые стороны

Opportunities возможности

Threats - угрозы

SWOT-анализ - это один из самых распространенных видов анализа в стратегическом управлении на сегодняшний день. SWOT-анализ позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны компании, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет сравнения внутренних сил и слабостей своей компании с возможностями, которые дает им рынок. Исходя из качества соответствия, делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес, и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам.

SWOT-анализ — это наиболее простой и доступный метод, позволяющий проинтегрировать различные аспекты внешней и внутренней среды и способный действительно оказать помощь в выборе оптимальной маркетинговой стратегии.

Чтобы избежать указанных ошибок и извлечь максимум пользы из SWOT- анализа, следуйте следующим несложным правилам:

Правило 1. Тщательно определите сферу каждого SWOT-анализа. Компании часто проводят общий анализ, охватывающий весь их бизнес. Скорее всего, он будет слишком обобщенным и бесполезным для менеджеров, которых интересуют возможности на конкретных рынках или сегментах. Фокусирование SWOT-анализа, например на конкретном сегменте, обеспечивает выявление наиболее важных для него сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.

Правило 2. Поймите различия между элементами SWOT: силами, слабостями, возможностями и угрозами. Сильные и слабые стороны — это внутренние черты компании, следовательно, ей подконтрольные. Возможности и угрозы связаны с характеристиками рыночной среды и неподвластны влиянию организации.

Правило 3. Сильные и слабые стороны могут считаться таковыми лишь в том случае, если так их воспринимают покупатели. Нужно включать в анализ только наиболее относящиеся к делу преимущества и слабости. Помните, что они должны определяться в свете предложений конкурентов. Сильная сторона будет сильной только тогда, когда таковой ее видит рынок. Например, качество продукта будет силой, только если он работает лучше, чем продукты конкурентов. И наконец, таких сильных и слабых сторон может набраться очень много, так что и не поймешь, какие из них главные. Во избежание этого преимущества и слабости должны быть проранжированы в соответствии с их важностью в глазах покупателей.

Правило 4. Будьте объективны и используйте разностороннюю входную информацию. Конечно, не всегда удастся проводить анализ по результатам обширных маркетинговых исследований, но, с другой стороны, нельзя поручать его одному человеку, поскольку он не будет столь точен и глубок, как анализ, проведенный в виде групповой дискуссии и обмена идеями. Важно понимать, что SWOT-анализ — это не просто перечисление подозрений менеджеров. Он должен в как можно большей степени основываться на объективных фактах и данных исследований.

Правило 5. Избегайте пространных и двусмысленных заявлений. Слишком часто SWOT-анализ ослабляется именно из-за того, что в него включают подобные утверждения, которые, скорее всего, ничего не значат для большинства покупателей. Чем точнее формулировки, тем полезнее будет анализ.

Ключевые факторы анализа:

- Менеджмент. Оценивается потенциал сотрудников компании высшего и среднего уровня, их квалификация, мотивация, лояльность.
- Маркетинг, включая анализ коммуникационной программы (реклама, личные продажи, PR), сравнение рекламной активности с конкурентами, эффективность собственных маркетинговых усилий;
- Персонал, особенно работа торгового персонала, уровень квалификации и заинтересованности, соответствие мотивационных программ целям и задачам организации, а также анализ контактов, новых потребителей, стоимости содержания торгового персонала;
- Анализ системы сбыта компании, потребностей и запросов торговых партнеров, распределения объемов продаж по членам сети дистрибьютеров, типам посредников (опт, розница), аудит дистрибьюторов, выделение приоритетных дилеров и т.д.;
- Анализ продуктового портфеля. Оцениваются текущие и ожидаемые объемы продаж, доля рынка, прибыльность по каждому из продуктов или продуктовой группе, качество, имидж марки;
- Анализируются приоритетные конкуренты, их доля рынка, возможные преимущества по издержкам, цене, имидж их товаров, их конкурентное поведение текущее и возможное, их основные слабости;

- Наличие устойчивого конкурентного преимущества, например, ресурсной базы, недоступной ближайшим конкурентам или патентованных технологий;
- Анализ ценовой политики, ценовая эластичность спроса, возможные максимально приемлемые цены для товаров компании, сравнение с ценами конкурентов, политика скидок и других программ стимулирования сбыта.

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны		
Слабые стороны		

Ход работы:

1. Изучить внимательно методические рекомендации к выполнению практической работы
2. Выявить сильные и слабые стороны организации, угрозы и возможности (в соответствии с заданием), используя предложенные правила (по 4-5 пунктов);
3. Заполнить таблицу 1 SWOT-анализа;
4. Оценить эти силы. Определить две наиболее мощные продвигающие силы и две противодействующие силы. Выпишите их ниже таблицы отдельно;
5. Проведите ранжирование (по степени важности) сил, возможностей, слабых и сильных сторон (самые важные 1 балл);
6. Ответить письменно вопросы;
7. Сделать вывод.

Форма представления результата: Выполненное задание и выводы, сделанные по результатам задания.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1. 4 Организация и информационное обеспечение торгового предпринимательства

Практическое занятие №5

Разработка и анализ предпринимательских бизнес-идей для торгового предприятия, определение признаков фирмы и её ресурсов

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений описывать бизнес-идею;
- формирование умений описывать бизнес среду организации, ее особенности, влияние на бизнес-планирование.

У 2.8.2 Анализировать информацию о бизнес-проблемах;

Уо 02.04 Структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Придумайте и опишите бизнес-идею для торгового предприятия.

Порядок выполнения работы:

1. Сформулируйте и напишите бизнес-идею.
2. Заполните таблицу «Преимущества и недостатки ИП, как организации бизнеса».
3. Напишите, какие ресурсы Вам потребуются для осуществления этой идеи.
4. Опишите основные производственные процессы, связанные с реализацией Вашей бизнес-идеи.
5. Опишите сегменты своих потребителей, потребительские качества товара (услуги) и способы продвижения товара (услуги) на каждом сегменте рынка.
6. Распишите источники финансирования вашего бизнеса.
7. Заполните таблицу «Типы ресурсов».
8. Заполните таблицу «Потребность в кадрах управления и ведущих специалистов».
9. Определите конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
10. Заполните таблицу «Каналы сбыта продукции».
11. Заполните таблицу «Виды рекламы».

Ход работы:

1. Сформулируйте и напишите свою бизнес-идею.

Предположим, что свой путь в реализации своей бизнес-идеи вы начнете в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Какие преимущества и недостатки данной формы организации бизнеса знаете вы.

Недостатки	Преимущества
1	1

2	2
3	3
...	...

Напишите, какие ресурсы Вам потребуются для осуществления этой идеи.

Тип ресурса	Наименование ресурсов	Возможные источники привлечения указанных ресурсов

Опишите основные производственные процессы, связанные с реализацией Вашей бизнес-идеи.

1. _____
2. _____
3. _____
- _____

Опишите сегменты своих потребителей, потребительские качества товара (услуги) и способы продвижения товара (услуги) на каждом сегменте рынка.

- 1 сегмент _____
- 2 сегмент _____
- 3 сегмент _____

Распишите источники финансирования вашего бизнеса:
 собственные ...
 заемные (кредит)...

Проанализируйте риски своего бизнеса и предложите меры по их предупреждению.

Виды рисков	Возможные потери	Меры снижения потерь
Не востребованность продукции		
Сбои в поставках, выполнении контрактов		
Усиление конкуренции		
Непредвиденные затраты		
Динамика инфляции		
Другие риски:		

Создайте организационную схему управления предприятием.

Заполните таблицу «Потребность в кадрах управления и ведущих специалистов»

Персонал	Функционал	Требования к найму

Заполните таблицу «Каналы сбыта продукции»

Канал сбыта	Условия сбыта

Создайте рекламный слоган вашего бизнеса.

Заполните таблицу «Виды рекламы»

Вид рекламы	Периодичность	Эффективность

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и ответов по предложенной структуре.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.5 Регистрация и прекращение предпринимательской деятельности торговой организации

Практическое занятие №6

Оформление документации для регистрации предпринимательской деятельности

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений оформлять документацию для регистрации предпринимательской деятельности.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.7.2 Оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
- Уо 02.07 Использовать современное программное обеспечение.

Выполнение практической работы способствует формированию:

- ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
- ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Оборудование: АРМ ПК – Intel (R) CPU G850@2.90 GHz 2.90 GHz/4,00 Гб/250 Гб. Программное обеспечение: Windows 10, MS Office.

Задание:

1. Ознакомьтесь с порядком регистрации ПБОЮЛ
2. Ознакомьтесь с порядком регистрации юридического лица.
3. Заполните формы для регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.
4. Составьте таблицу «Сравнительная характеристика регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.

Порядок выполнения работы:

1. Изучить теоретический материал.
2. Заполните формы для регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.
3. Заполните таблицу «Сравнительная характеристика регистрации ПБОЮЛ и юридического лица.

Ход работы:

Согласно п. 2 ст. 51 ГК РФ юридическое лицо считается созданным со дня внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц. Процедура государственной регистрации субъектов предпринимательского права регулируется рядом нормативных актов. На федеральном уровне это нормы ГК РФ, Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц" (введен в действие с 1 июля 2002 г., далее - Закон о регистрации), Указ Президента РФ от 8 июля 1994 г. № 1482 "Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории РФ", утвердивший Положение о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности (в части, не противоречащей Закону о регистрации), нормы специальных законов

("Об обществах с ограниченной ответственностью", "Об акционерных обществах" и др.). В субъектах РФ приняты свои акты, определяющие порядок государственной регистрации.

Государственная регистрация - один из этапов создания коммерческой организации, которая включает в себя следующие этапы:

1. Определение состава учредителей, проведение общего собрания

Законодательством предусмотрены правила, касающиеся состава и количества учредителей.

2. Выбор организационно-правовой формы

Учредители могут создать коммерческую организацию в любой организационно-правовой форме, кроме случаев, установленных законодательством..

3. Оформление учредительных документов

В качестве учредительных документов выступает устав (для кооператива, унитарного предприятия, акционерного общества), либо учредительный договор и устав (для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью), либо только учредительный договор (для товариществ).

Учредительные документы это свод прав, обязанностей, условий функционирования предприятия, его трудового режима. Существуют два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от организационно-правовой формы собственности: *устав и учредительный договор*.

Устав - документ, регулирующий отношения между предприятием и обществом.

Учредительный договор-документ, регулирующий отношения между учредителями предприятия.

4. Разработка наименования коммерческой организации

Согласно ст. 54 ГК РФ, юридическое лицо должно иметь свое фирменное наименование, содержащее его организационно-правовую форму, может быть представлено именем или фамилией, может характеризовать предмет деятельности или быть произвольным. Введен порядок обязательной проверки фирменного наименования на неповторяемость и оригинальность.

Характер деятельности должен отражаться в обязательном порядке только в наименовании унитарных предприятий, а иногда требуется в иных случаях, установленных законодательством.

Законодательством определены правила составления фирменных наименований для организаций отдельных видов.

5. Определение места нахождения организации

Местом нахождения организации считается место его государственной регистрации (ст. 54 ГК РФ), оно указывается в учредительных документах в обязательном порядке (ст. 52 ГК РФ). В качестве местонахождения должен быть указаны: конкретный адрес, по которому размещается орган управления юридического лица; основания для его размещения. Данный орган должен быть постоянно действующим (генеральный директор, правление).

6. Формирование уставного (складочного) капитала, уставного (паевого) фонда

К моменту создания организации должно быть сформировано не менее 50 процентов ее уставного (складочного) капитала (в соответствии с действующим законодательством). С этой целью в банке открывается временный расчетный счет, на который вносится требуемая сумма.

7. Государственная регистрация

Государственная регистрация - акт уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляемый с помощью внесения в государственный реестр сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, а также иных сведений о юридических лицах в соответствии с Законом о регистрации и является заключительным этапом создания организации.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более пяти (трех) рабочих дней со дня представления документов. Решение о государственной регистрации является основанием для внесения соответствующей записи в государственный реестр. Не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации (внесения в реестр) заявителю выдается свидетельство о регистрации.

Если все представленные для регистрации предприятием документы соответствуют установленным требованиям, то заявители получают временное свидетельство о регистрации. Предприятию необходимо встать на учёт в налоговый орган по месту регистрации, получить соответствующий документ и только после этого оно может открывать счета в любом банке (расчетные, валютные, судные депозитные счета, бюджетные счета, корреспондентские счета в РКЦ ЦБ РФ и др.).

8. Изготовление печати

Эскиз печати и штампа согласовывается исполнительным органом юридического лица, индивидуальным предпринимателем на бланке установленной формы. Бланк с согласованным эскизом печати (штампа) представляется в регистрирующий орган для утверждения. Для изготовления печати (штампа) по утвержденному эскизу регистрирующим органом выдается декларация. Каждой печати присваивается порядковый номер.

9. Регистрация в органах статистики

При регистрации в органах статистики присваиваются коды классификаторов (ОКПО, ОКОНХ и др.), а саму организацию включают в Единый государственный реестр предприятий и организаций (ЕГРПО).

10. Постановка на учет в налоговом органе

Организациям и физическим лицам, зарегистрированным в качестве налогоплательщиков, выдается Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе. Сведения о налогоплательщиках и их идентификационные номера включаются в единую автоматизированную информационную систему обработки данных налоговой службы, а в части, относящейся к учету налогоплательщиков-предприятий - в Государственный реестр предприятий, который ведется налоговыми органами

11. Открытие расчетного счета в банке

Открытие расчетного счета в банке с внесением на него установленной части капитала (фонда). В случае если вклады в уставный капитал вносятся не денежными средствами, а имуществом (оборудование, сырье, оргтехника и т.п.), необходимо подтвердить передачу на баланс коммерческой организации указанного имущества справкой за подписью руководителя и главного бухгалтера.

12. Постановка на учет в государственных внебюджетных социальных фондах

Постановка на учет в государственных внебюджетных социальных фондах: пенсионном, государственного социального страхования, медицинского страхования.

С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица, также с этого момента возникает правоспособность предприятия, которая прекращается в момент его ликвидации.

В соответствии со ст. 51 ГК РФ нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных документов закону влечёт отказ в государственной регистрации. Отказ в регистрации по мотивам нецелесообразности создания юридического лица не допускается.

1. Заполните форму для регистрации ПБОЮЛ

Утверждающий документ: [Приказ ФНС России от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@](#)

Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя

- Требования к оформлению заявления утверждены [приказом ФНС России от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@](#)

- Внесены изменения [приказом ФНС России от 09.01.2024 № № ЕД-7-14/4@](#)

- [Программа подготовки документов для государственной регистрации](#)
[Форма № Р21001](#)

https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/registration_ip_yl/registration_ip/order/4162994/

2. Заполните форму для регистрации юридического лица.

Утверждающий документ: [Приказ ФНС России от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@](#)

Форма № Р11001

• Требования к оформлению заявления утверждены [приказом ФНС России от 31.08.2020 № ЕД-7-14/617@](#)

• [Программа подготовки документов для государственной регистрации](#)

[Заявление о государственной регистрации юридического лица при создании](#)

https://www.nalog.gov.ru/rn77/fl/interest/open_business/compaby_reg/4162139/

3. Заполните таблицу «Сравнительная характеристика регистрации ПБОЮЛ и юридического лица».

Сравниваемые показатели	ПБОЮЛ	Юридическое лицо
Документы для регистрации		
Регистрационные документы		
Сроки регистрации		
Размер госпошлины		
Преимущества		
Недостатки		

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных форм и таблицы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.6 Назначение и структура бизнес-плана

Практическое занятие №7

Содержательная характеристика основных разделов бизнес-плана для торгового предприятия

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять структурные элементы бизнес-плана.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.2.1 Обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;

Уо 04.01 Организовывать работу коллектива и команды.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Составьте таблицу «Структура и содержание разделов бизнес-плана по методике UNIDO» для торгового предприятия.

Порядок выполнения работы:

1. Используя изученный теоретический материал, выполните задание.
2. Заполните таблицу 1.
3. Проанализировать результаты и сформулировать выводы по проделанной работе.

Ход работы:

1. Используя теоретический материал заполните таблицу 1

Бизнес-план – план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля

Структура и содержание бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от цели составления этого документа и области применения (производственные, сервисные, торговые и др. компании). В настоящее время существуют несколько групп стандартов его составления.

Самыми распространенными среди них являются стандарты:

- Европейского Союза в рамках программы по содействию ускорению процесса экономических реформ в содружестве независимых государствах (TACIS);

- Организацией Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO);
- Федерального фондом поддержки малого предпринимательства (ФФПМП);
- Международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги KPMG;
- Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);
- Министерства финансов РФ;

На основании анализа стандартов можно выделить следующую типовую структуру бизнес-плана:

1. Титульный лист.
2. Резюме/Вводная часть.
3. Анализ положения дел в отрасли.
4. Сущность проекта.
5. План маркетинга.
6. Производственный план.
7. Организационный план.
8. Финансовый план.
9. Оценка рисков.
10. Приложения.

Титульный лист. Назначение раздела – дать представление о проекте. На его основе потенциальный инвестор может сразу определить, представляет ли для него интерес участие в проекте. Обычно на титульном листе отражаются следующие данные:

- полное название фирмы;
- сведения о владельцах или учредителях;
- краткая характеристика сути предлагаемого проекта;
- общая стоимость проекта;
- указание на конфиденциальный характер данного документа.

Резюме/Вводная часть. Главной задачей раздела является укрепление заинтересованности потенциального инвестора в проекте на основе краткого освещения его наиболее важных положений. В зависимости от общей величины бизнес-плана объем данного раздела может составить одну – четыре страницы. Раздел включает:

- более подробную характеристику направления деятельности предприятия;
- общую оценку состояния спроса на данную продукцию на основе проведенного анализа рыночной ситуации и перспектив ее изменения в будущем;
- обоснование перспективности проекта;
- необходимый объем инвестиций для реализации проекта;
- контрольные сроки по проекту.

К написанию этой части рекомендуется приступать после того, как подготовлены остальные разделы бизнес-плана.

Анализ положения дел в отрасли. Задачей раздела является доказательство высокой степени обоснованности главной идеи проекта. Поэтому здесь приводятся результаты комплексных маркетинговых исследований по следующим показателям:

- динамика продаж в отрасли за ряд предшествующих лет и прогнозируемые темпы их роста;
- тенденции ценообразования;
- всесторонняя характеристика конкурентов;
- выделение новых и быстрорастущих фирм в отрасли с характеристикой основных направлений их деятельности и специфики рыночных стратегий;
- характеристика потребителей;
- оценка влияния научно-технических и социальных аспектов;
- перспективные рыночные возможности.

Сущность проекта. В этой части излагается основная идея предлагаемого проекта. После знакомства с ней инвестор должен четко представлять конкретное изделие (или услугу), степень готовности предприятия к его производству и предпосылки для его осуществления, а также необходимые для этого средства. В связи с этим в данном разделе отражаются следующие положения:

- основные цели;
- характеристика целевой группы потребителей, которую предполагается обслуживать, и ключевых факторов успеха на рынке;
- подробное описание (техническая спецификация) изделия, параметры которого должны соответствовать требованиям выбранного сегмента рынка;
- стадия разработки, патентная чистота и защита товара;
- характеристика предприятия;
- общая стоимость проекта, включающая размеры и график производственных капиталовложений, первоначальные расходы по маркетингу продукции и организации управления.

План маркетинга. Здесь в четкой форме определяются задачи по всем элементам комплекса маркетинга с указанием, что должно быть сделано, кем, когда и какие для этого требуются средства. Основными пунктами плана маркетинга являются:

- программа комплексных рыночных исследований, которые предполагается осуществлять в ходе реализации проекта;
- общий объем и ассортимент реализуемой продукции с разбивкой по периодам осуществления проекта вплоть до выхода на запланированную мощность;
- направления совершенствования продукции;
- требования к упаковке, ее параметрам и внешнему виду;
- обоснование ценовой политики;
- планирование сбыта;
- планирование товародвижения;
- планирование рекламной кампании;
- планирование сервиса;
- система маркетингового контроля.

Производственный план. Раздел содержит перечень всех задач, которые возникают в сфере производства, и способы их решения. При разработке раздела необходимо осветить следующие моменты:

- производственные мощности;
- описание всего технологического процесса с выделением охватываемой проектом части, а также операций, передаваемых субподрядчикам;
- субподрядчики;
- оборудование;
- производственные площади;
- сырье;
- себестоимость.

Организационный план. Задача раздела связана с разработкой мер по организационному обеспечению проекта. Для существующих предприятий это связано с оценкой степени соответствия их структуры и применяемых методов управления специфике поставленных целей и путям их достижения, для создаваемых предприятий – с проектированием всех структур, в максимальной степени увязанных с основными стратегическими положениями проекта. Традиционная структура раздела обычно включает следующие элементы:

- организационно-правовая форма;
- организационная структура управления, включающая схему, положения и инструкции, взаимосвязи подразделений;
- характеристика учредителей;

- характеристика руководящего состава;
- работа с персоналом;
- материально-техническая обеспеченность управления;
- местонахождение предприятия.

Финансовый план. Задачей раздела является общая экономическая оценка всего проекта с точки зрения окупаемости затрат, уровня рентабельности и финансовой устойчивости предприятия. Для инвестора раздел представляет наибольший интерес, так как позволяет оценить степень привлекательности проекта по сравнению с иными способами использования денежных средств. В полном виде этот раздел включает ряд следующих финансовых документов:

- сводный баланс доходов и расходов;
- план денежных поступлений и расходов с такой же периодичностью;
- балансовый план на конец первого года в его традиционной форме;
- план по источникам.

Оценка рисков. Назначение раздела – в определении потенциальных проблем и трудностей, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта. Инвестор должен убедиться, что предприниматель трезво смотрит на вещи и готов к сложностям, которые всегда сопровождают осуществление любого, даже самого подготовленного, мероприятия. В данном разделе обычно приводятся следующие сведения:

- перечисляются все возможные проблемы, которые могут осложнить реализацию проекта;
- определяется комплекс предупреждающих мер, которые уменьшат вероятность возникновения той или иной проблемы или ослабят ее отрицательное воздействие;
- разрабатываются сценарии поведения в случае наступления неблагоприятных событий;
- обосновывается низкая вероятность столкновения с проблемами, которые были учтены и которыми, в силу этого, можно пренебречь.

Приложения. В заключительной части бизнес-плана приводятся документы и источники, которые были использованы при его подготовке, и на которые есть ссылки в основном тексте. Речь идет о письмах от клиентов и партнеров, копиях договоров и контрактов, различных прейскурантах, статистических обзорах, справках, результатах исследований и т.д.

Бизнес-план, в конечном счете, должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта и планируемые доходы.

Таблица 1 Структура и содержание разделов бизнес-плана по методике UNIDO

№ п/п	Наименование разделов	Содержание разделов
I	Резюме	
II	Описание предприятия и отрасли	
III	Описание продукции (работ, услуг)	
IV	Маркетинг и сбыт	
V	Производственный план (составляется организациями, которые имеют производство)	
VI	Организационный план	
VII	Финансовый план	
VIII	Направленность и эффективность проекта	
IX	Риски и гарантии	
X	Приложения	

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненной таблицы и выводов по проделанной работе.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.7 Товарная политика и стратегия развития торгового предпринимательства

Практическое занятие №8

Общая характеристика отрасли

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений давать характеристику отрасли торговли.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.3.1 Обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 07.02 Определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Проанализируйте отрасль торговли

Порядок выполнения работы:

1. Используя изученный теоретический материал, выполните задание.
2. Проанализировать отрасль торговли.
3. сформулировать выводы по проделанной работе.

Ход работы:

Соберите общие сведения о внешней среде торгового предприятия.

1. Состояние и темпы экономического роста отрасли торговли.
2. Подвижность изменений во внешней среде торгового предприятия.
3. Факторы прямого воздействия.
4. Факторы косвенного воздействия.
5. Уровень занятости в данной сфере экономики.
6. Инвестиционный климат.
7. Наличие налоговых льгот.
8. Отношение местных властей и населения к деятельности предприятий торговой отрасли.
9. Перспективы развития отрасли.
10. Как планируете выходить на рынок, как будете расширять свою рыночную долю, будут ли у вас партнеры из смежных отраслей.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета и выводов по проделанной работе.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.7 Товарная политика и стратегия развития торгового предпринимательства

Практическое занятие №9

Выбор и обоснование стратегии продвижения товара организации торговли

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений выбирать и обосновывать стратегию продвижения товара организации торговли.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.3.1 Обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;

Уо 07.02 Определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Разработать сбытовую политику торгового предприятия.

Порядок выполнения работы:

1. Используя изученный теоретический материал, выполните задание.
2. Разработать сбытовую политику торгового предприятия.
3. Определить каналы распределения, виды сбыта, посредников.
5. Привести схему канала сбыта.
6. Предложить мероприятия по совершенствованию сбытовой политики Вашего предприятия.
7. Оформить работу, сделать выводы.

Ход работы:

1. Заполните таблицу 1 Требования к потребительским свойствам товара, услуг.

Товар	Потребитель	Требования к товару	Обеспечение

2. Заполните таблицу 2 Конкурентоспособность товара, услуг.

Позиции	Проект	Предприятие А	Предприятие Б	Предприятие В
1. Товар, услуга				

- качество - упаковка - цена - престиж торговой марки - уникальность - экологичность - защищенность патентами - и т.д.				
2. Уровень цен - высокая - средняя - низкая - система скидок - и т.д.				
3. Каналы сбыта - интернет - доставка - и т.д.				
4. Продвижение товара - реклама - стимулирование покупателей - и т.д.				

3. Заполните таблицу 2 Канал сбыта

Канал сбыта	Характеристика	Готовность	Условия сбыта

4. Заполните таблицу 3 Реклама

Вид рекламы	Периодичность	Стоимость	Эффективность

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и выводов по проделанной работе.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.7 Товарная политика и стратегия развития торгового предпринимательства

Практическое занятие №10

Организация маркетинговой деятельности в системе торгового предпринимательства

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений организовывать маркетинговую деятельность в системе торгового предпринимательства.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.4.1 Анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
- Уо 07.01 Соблюдать нормы экологической безопасности.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Составьте маркетинговый комплекс для торгового предприятия.
2. Определите необходимые ресурсы для бизнес-проекта.
3. Определите посредников.
4. Опишите клиентурные рынки.
5. Определите влияние контактных аудиторий.

Порядок выполнения работы:

1. Составьте маркетингового комплекса.
2. Определите необходимые ресурсы.
3. Определите посредников, опишите клиентурные рынки и влияние контактных аудиторий.

Ход работы:

Условие:

Вы открываете предприятие. Разработайте фирменное досье для Вашего будущего предприятия.

1. Перечислите элементы маркетингового комплекса.
2. Составьте маркетинговый комплекс для предприятия. (Таблица 1).
3. Перечислите элементы микросреды, используя материал лекции по данной теме.
4. Определите необходимые ресурсы, которые Вы будете приобретать у поставщиков для своего предприятия.
5. Результаты представьте в таблице 2.
6. Перечислите необходимых посредников, определите типы клиентурных рынков.
7. Результаты представьте в таблице 3.
8. Перечислите типы контактных аудиторий, используя материал лекции по данной теме.

9. Определите возможное влияние контактных аудиторий для своего предприятия.

10. Результаты представьте в таблице 4.

Таблица 1

Элементы маркетинг-микс	Характеристика элементов
P1 – товар	<i>Название услуги, потребности клиентов, составляющие качества услуги, ассортимент, гарантии.</i>
P2 – цена	<i>Ценовая стратегия, уровень цен, скидки, форма оплаты, кредит и т.д.</i>
P3 – место	<i>Местоположение в городе, адрес, режим работы.</i>
P4 – продвижение	<i>Наружная и внутренняя реклама, рекламные носители.</i>
P5 – люди • клиенты • конкуренты • персонал	<i>«портрет» клиентов; названия конкурентов; сотрудники предприятия.</i>

Таблица 2

Материальные	Инвестиционные	Информационные	Трудовые
<i>Сырьё, полуфабрикаты, расходные материалы и т.д.</i>	<i>Оборудование (торговое), предметы интерьера и т.д.</i>	<i>Источники информации, информационные средства, необходимые для работы предприятия.</i>	<i>Персонал: требования, количество.</i>

Таблица 3

Клиентурные рынки		Маркетинговые посредники
Название	Описание	

Таблица 4

Типы контактных аудиторий	Примеры и характер влияния
1. Финансовые круги	<i>Финансовая помощь, поддержка (приобретение оборудования за счёт средств спонсора)</i>
2. СМИ	<i>Примеры создания имиджа предприятия</i>
3. Государственные учреждения	<i>Перечисление всех государственных органов, заинтересованных в деятельности предприятия</i>
4. Общественные организации	<i>Примеры общественных организаций, заинтересованных в деятельности предприятия</i>
5. Местные	<i>Домоуправления, ЖЭКи, местные жители...</i>
6. Широкая публика	<i>Участие известных личностей местного масштаба в продвижении предприятия</i>
7. Внутренняя	<i>Примеры создания корпоративной культуры</i>

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и выводов по проделанной работе.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.8 Управление предпринимательской деятельностью в торговле

Практическое занятие №11

Организационная структура предприятия

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять организационный план торгового предприятия.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.7.1 Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;

Уо 07.02 Определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Составьте организационный план для торгового предприятия

Порядок выполнения работы:

1. Обоснуйте юридическое обеспечение деятельности предприятия.
2. Составьте организационную структуру предприятия.
3. Определите потребность в кадрах управления и ведущих специалистах.
4. Определите партнеров организации.
5. Разработайте график реализации проекта.

Ход работы:

Условие:

Вы открываете торговое предприятие. Разработайте его организационный план.

1. Юридическое обоснование проекта:
 - Организационно-правовая форма.
 - Дата создания и регистрации.
 - учредительные документы.
 - Юридический адрес.
 - Лицензии на виды деятельности.
 - Сертификаты соответствия.
 - Договора, контракты и соглашения с партнерами.
 - Законодательные ограничения.
2. Организационная схема управления предприятием.
3. Состав подразделений и их функции.

4. Потребность в кадрах управления и ведущих специалистов.

Персонал (группы)	Потребность: Специальность, образование, количество	Источники найма: прем извне, обучение персонала
Управление		
Финансы и бухгалтерия		
Маркетинг		
Юридическое обслуживание		
Торговля		

5. Партнеры организации.

Партнер организации	Услуги, форма сотрудничества	Наличие договора

6. График реализации проекта

Наименование этапа	Дата начала работ	Дата окончания работ	Стоимость работ	Особенности проведения этапов
Регистрация предприятия				
Исследование рынка				
Разработка проекта				
Переговоры с поставщиками				
Приобретения магазина				
Приобретение оборудования				
Обучение персонала				
Открытие магазина				
Рекламная кампания				
Возврат кредита к				

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и выводов по проделанной работе.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются незначительные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.8 Управление предпринимательской деятельностью в торговле

Практическое занятие №12

Расчет производственных показателей бизнес-плана

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений аналитической деятельности предпринимателя.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.7.2 Оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;

Уо 05.02 Грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Опишите пошагово процесс организации собственного бизнеса.

Порядок выполнения работы:

1. Составить схему производственного процесса.
2. Определить перечень оборудования для ведения бизнеса.
3. Определить перечень автотранспорта.
4. Определить необходимое сырье и материалы для ведения бизнеса.
5. Потребность в помещении, его краткая характеристика, условия предоставления.
6. Составить маркетинговый бюджет.
7. Определить Коммунальные расходы.
8. Определить прочие общепроизводственные расходы.
9. Рассчитать амортизационные отчисления.
10. Проанализировать затраты определить потребность в финансовых ресурсах и возможные источники их получения.

Ход работы:

1. Составить схему производственного процесса. Определить перечень оборудования для ведения бизнеса. Заполните таблицу 1.

Таблица 1.

Перечень оборудования

Наименование оборудования	Количество оборудования (шт.)	Стоимость единицы оборудования	Общая стоимость оборудования (тыс. руб.)	Поставщики оборудования и условия
---------------------------	-------------------------------	--------------------------------	--	-----------------------------------

		(тыс. руб.)		поставки
--	--	-------------	--	----------

2. Составить перечень оборудования для офиса. Заполните таблицу 2.

Таблица 2.

Перечень оборудования для офиса

Наименование оборудования	Количество оборудования (шт.)	Стоимость единицы оборудования (тыс. руб.)	Общая стоимость оборудования (тыс. руб.)	Поставщики оборудования и условия поставки

3. Составить перечень автотранспорта. Заполните таблицу 3.

Таблица 3.

Перечень автотранспорта

Наименование автотранспорта	Количество автотранспорта (шт.)	Стоимость единицы автотранспорта (тыс. руб.)	Общая стоимость автотранспорта (тыс. руб.)	Поставщики автотранспорта и условия поставки

4. Определить необходимое сырье для ведения бизнеса. Заполните таблицу 4.

Таблица 4.

Перечень сырья

Наименование сырья	Единицы измерения	Расход сырья	Стоимость единицы (руб.)	Общая стоимость сырья (руб.)	Поставщики сырья и условия поставки

5. Потребность в помещении, его краткая характеристика, условия предоставления (есть в наличии, аренда, и приобретение). Заполните таблицу 5.

Таблица 5.

Затраты на приобретение помещения

Наименование помещения	Количество ед.	Площадь кв.м.	Требования к помещению	Условия предоставления	Стоимость, руб.

6. Определите расходы на рекламу. Заполните таблицу 6.

Таблица 6

Маркетинговый бюджет

Вид затрат на маркетинг	Месяц							
Реклама	1	2	3	4	5	6	7	8
Рекламный щит								

Объявление в газете								
Реклама на транспорте								
Реклама в Интернете								
Листовки								
Буклеты								
Телереклама								
Радиореклама								
Маркетинговые исследования								
.....								
Итого								

7. Коммунальные расходы. Заполните таблицу 7.

Таблица 7

Коммунальные расходы

Наименование	Расход	Стоимость, руб.	Итого сумма, руб.
Электроэнергия			
Вода			
Отопление			
...			
Итого			

8. Прочие общепроизводственные расходы. Заполните таблицу 8.

Таблица 8

Прочие общепроизводственные расходы

Наименование	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
Связь		
Обучение		
Сертификация		
Лицензирование		
Спецодежда		
Расходы на оплату информационных услуг (консультации и т.п.)		
Итого		

9. Амортизационные отчисления. Заполните таблицу 9.

Таблица 9

Амортизационные отчисления

Наименование объекта амортизации	Срок полезного использования, лет	Норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений, руб.

--	--	--	--

10. Проанализируйте затраты, определите потребность в финансовых ресурсах и возможные источники их получения.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.8 Управление предпринимательской деятельностью в торговле

Практическое занятие №13

Расчет налоговой нагрузки разных организационно-правовых форм и Индивидуальных предпринимателей при различных налоговых режимах

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений выбирать налоговый режим.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.7.3 Собирать данные о путях повышения экономической эффективности бизнеса;

Уо 05.03 Поддерживать контакты посредством современных коммуникационных технологий.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Определите оптимальный объект налогообложения в 2024 г., если ИП Гой выбрал упрощенную систему налогообложения.

Порядок выполнения работы:

1. Рассчитайте размер фиксированных страховых взносов ИП
2. Рассчитайте страховые взносы за работников
3. Рассчитайте сумму страховых взносов за ИП и за своих работников
4. Рассчитайте единый налог двумя способами
5. Сделайте вывод

Ход работы:

Индивидуальный предприниматель платит:

1) Страховые взносы в качестве работодателя, когда у него есть наемные работники. При этом применяются стандартные ставки, как и для юридических лиц:

- пенсионное страхование – 22%;
- медицинское страхование – 5,1%;
- социальное страхование – 2,9%;
- страхование от несчастных случаев и профзаболеваний – от 0,2% до 8,5%.

2) Ежегодно индивидуальные предприниматели уплачивают страховые взносы в фиксированном размере за себя на обязательное пенсионное и медицинское страхование. Исключением являются индивидуальные предприниматели, применяющие специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», которые освобождены от уплаты взносов. [Федеральным законом №322 – ФЗ от 15 октября 2020 года](#) размеры страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, не производящих выплаты физическим лицам, на 2024 год сохранены на уровне 2020 года.

Если величина дохода налогоплательщика за расчетный период не превысит 300 тысяч рублей, фиксированный платеж на пенсионное страхование за 2024 год составит 32 448 рублей.

Если доход индивидуального предпринимателя за расчетный период превысит 300 тысяч рублей, то, как и ранее, уплате подлежат страховые взносы на пенсионное страхование в фиксированном размере и дополнительно 1% от суммы дохода, превышающего 300 000 рублей за расчетный период.

1. Расчет страховых взносов за ИП

Таблица 1. Размер фиксированных страховых взносов ИП (за себя) 2024 г.

Вид взноса	Размер взноса в 2024 г.
на ОПС	
на ОМС	
Итого за 2024 год	

2. Расчет страховых взносов за работников

Фонд оплаты труда за месяц составляет 243 750 рублей.

Таблица 2. Расчет страховых взносов

Вид страхования	Тариф страховых взносов	Расчет страховых взносов
пенсионное страхование	22%	
медицинское страхование	5,1%	
социальное страхование	2,9%	
страхование от несчастных случаев и профзаболеваний	0,7%	
ИТОГО за месяц	30,7%	
ИТОГО за год	30,7%	

Таким образом, сумма страховых взносов за себя и за своих работников в 2024 г составит: _____ руб.

Таблица 3. Расчет показателей проекта

Показатели	2024
Объем производства, руб.	2 000
Выручка от реализации, руб.	15 000 000
Постоянные издержки, руб.	253 408
Фонд оплаты труда, руб.	149 663
ПФР + ОМС предпринимателя, руб.	6 812
Реклама, руб.	3 000
Интернет, связь, руб.	2 500
Спецодежда, руб.	20 000
Канцтовары, руб.	1 000
Аренда, руб.	20 000
Амортизация, руб.	50 433
Переменные издержки, руб.	14 138 483
Электроэнергия, руб.	60 480
Газоснабжение, руб.	24 576
Водоснабжение, руб.	4 842
Водоотведение, руб.	4 205
Сырье, руб.	5 000 000
Эм-культура, руб.	46 400

Показатели	2024
CaOH ₂ , руб.	312 000
Мешки, руб.	5 000 000
Бензин, руб.	20 000
Техобслуживание, руб.	0
Оборудование, руб.	1 875 980
Транспорт, руб.	1 150 000
Кредит (тело+проценты), руб.	640 000

ИП Гой Константин Дмитриевич находится на специальном налоговом режиме в виде упрощенной системы налогообложения, так как выполнены все условия и ограничения для применения УСН:

- 1 Сумма дохода за налоговый период не должна превышать 150 млн. руб.
- 2 Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не должна превышать 150 млн. рублей.
- 3 Средняя численность работников за налоговый период не должна превышать 100 человек.

При переходе на УСН индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты:

- 1 НДФЛ в части доходов от предпринимательской деятельности.
- 2 Налога на имущество физических лиц (в части имущества, используемого для предпринимательской деятельности)
- 3 НДС (кроме НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ; НДС с операций по договорам о совместной деятельности).

Для подтверждения выбора оптимального объекта налогообложения необходимо сделать расчет единого налога двумя способами. Данные берем за полный 2024 год.

Таблица 4

Объект н/о - ДОХОДЫ	Объект н/о – ДОХОДЫ - РАСХОДЫ
НБ = $\Sigma Д$	НБ = $\Sigma Д - \Sigma Р$ $\Sigma Р = Р_{\text{пост}} + Р_{\text{перем}}$
НС = 6 %	НС = 15 %
ЕН = НБ * НС	ЕН = НБ * НС
$\Sigma С В$	-
ЕН к уплате в Б = ЕН - $\Sigma С В$	Минимальный налог = $\Sigma Д * 1\%$

Сделайте вывод по расчетам.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.9 Финансовая деятельность предпринимательства

Практическое занятие №14

Оценка финансового состояния предпринимательства (экономические расчёты)

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений оценивать финансовое состояние бизнеса.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.7.2 Оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;

Уо 05.02 Грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Рассчитать основные экономические показатели торгового предприятия и предложите мероприятия по увеличению товарооборота и прибыли

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомьтесь с краткими теоретическими сведениями.
2. Выполните расчётное задание.
3. Подготовьте выполненную работу к защите.

Ход работы:

Заполните таблицу 1

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности торгового предприятия.

Показатели	Прошл ый год	Отчетный год		Процент выполне ния	Темп выполн ения	Откло нение от плана	Откл онен ие от прош лого года
		план	факт				
Розничный товарооборот (без НДС), тыс. руб.	23400	23700	24000				
Оборот собственной продукции, тыс. руб.							

Удельный вес собственной продукции, %	55	55	53,5				
Валовой доход, тыс. руб.							
Уровень валового дохода, %	72	72,5	72,6				
Издержки производства и обращения, тыс. руб.							
Уровень издержек, %	39,9	39,75	39,72				
Прибыль от реализации, тыс. руб.							
Рентабельность от основной деятельности, %							
Доходы от внереализационных операций, тыс. руб.	20	20	25				
Расходы от внереализационных операций, тыс. руб.	10	-	5				
Балансовая прибыль, тыс. руб.							
Рентабельность предприятия, %							
Сумма налога, тыс. руб.							
Чистая прибыль предприятия, тыс. руб.							
Рентабельность чистой прибыли, %							

Сделайте выводы по таблице.

Предложите мероприятия по увеличению товарооборота и прибыли

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде заполненной таблицы и выводов по результатам расчетов.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.10 Коммерческие риски в предпринимательской деятельности в сфере торговли

Практическое занятие №15

Определение уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять план по снижению предпринимательских рисков.

Выполнив работу, вы будете уметь:

У 2.8.1 Собирать информацию о бизнес-проблемах;

Уо 04.04 Использовать навыки управления проектами в распределении ресурсов и формировании графика выполнения задач.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Опишите виды рисков торгового предприятия и наметьте пути их уменьшения.
2. Ответьте на вопросы (письменно).

Порядок выполнения работы:

Используя теоретический материал заполните таблицу 1

Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность — неизбежная характеристика условий хозяйствования.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно разделить на 2 группы: внешние и внутренние. Источником возникновения внешних по отношению к предприятию рисков является внешняя среда (рыночное равновесие, спрос, предложение, факторы налогообложения, уровень инфляции и т. д.).

Источником внутренних рисков является само предпринимательское предприятие (неэффективный менеджмент, ошибочная маркетинговая политика и т. д.).

Достаточно полное описание возможных рисков дает следующая классификация:

- политические риски, возникающие вследствие будущих изменений в законодательной и правительственной политике;
- производственные риски, связанные с проблемами неиспользования хозяйственных договоров, неадекватного использования сырья, роста себестоимости, с увеличением потерь рабочего времени, использованием нововведений и т. д.;
- коммерческие риски, возникающие в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предприятием;
- финансовые риски, возникающие при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, когда в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства;
- отраслевые риски, связанные с изменениями в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями;

- инновационные риски, возникающие при вложении предпринимательским предприятием средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Определение возможности возникновения каждого конкретного риска из установленного их перечня и оценку связанного с ними ущерба можно производить различными методами, основными из которых являются:

- статистический метод оценок;
- метод экспертных оценок;
- использование аналогов.

Прогнозирование предпринимательского риска и связанных с ним потерь, основанное на использовании многомерных статистических моделей, может дать достаточно точные результаты, но требует большого количества исходной информации. Поэтому такой подход нельзя применять для исследования недавно зарегистрированных компаний или фирм, о которых нет достоверной информации.

Экспертный метод реализуется путем обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов, в результате чего должны быть получены данные о вероятности допустимого критического риска и наиболее вероятных потерях в указанном направлении деятельности предприятия.

Метод аналогий основывается на использовании базы данных о риске аналогичных проектов или сделок.

Глубина анализа рискованности дела зависит от конкретной сферы деятельности предприятия и его размера. Для крупных предприятий и масштабных проектов необходим тщательный просчет рисков с использованием методов теории вероятностей и математической статистики. Для более простых проектов достаточен анализ риска с помощью экспертных оценок.

После анализа возможных рисков и выявления среди них наиболее существенных необходимо определить для каждого из рисков действия по его профилактике и нейтрализации. Такие действия ведутся, как правило, в двух направлениях:

- избежание возможных рисков;
- снижение воздействия риска на результаты производственно-финансовой деятельности.

Первое направление позволяет полностью избежать потерь и неопределенностей, но, с другой стороны, не позволяет получить тот объем прибыли, который связан именно с данным риском. При этом нужно иметь в виду, что избежание некоторых рисков может быть просто невозможно и, кроме того, избежание одного вида риска может привести к возникновению других.

К формам компенсации негативных последствий внешних по отношению к предпринимательскому предприятию рисков, на которые его руководство не может оказать непосредственное влияние, следует отнести:

- диверсификацию, т. е. распределение усилий и капиталовложений между разнообразными видами деятельности, непосредственно не связанными друг с другом;
- трансфер (передачу) риска через заключение контракта.

Что касается влияния на деятельность предприятия внутренних рисков, то наиболее эффективной возможностью избежать негативных последствий или снизить их уровень являются следующие меры прямого управленческого воздействия:

- проверка предполагаемых партнеров по бизнесу;
- грамотное составление контракта сделки;
- планирование и прогнозирование деятельности предприятия;
- тщательный подбор персонала предприятия;
- организация защиты коммерческой тайны;
- обладание полной, достоверной и своевременно поступающей информацией как о внутреннем положении предприятия, так и о его внешнем окружении.

Очень большую роль в современном бизнесе играет такой метод минимизации риска, как страхование. Ресурсы для покрытия потерь предпринимательские предприятия получают от страховых организаций быстрее, чем из любого другого внешнего источника. Следует, однако, подчеркнуть, что, если вероятность поступления рискового события очень велика, страховые фирмы либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платы.

С помощью страхования можно минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Руководство предприятия должно иметь в виду, что лучший вид страхования — это комплексная система защиты организации, включающая отдельные контракты по защите имущества, страхованию грузопотоков, страхованию персонала, страхованию ответственности (за загрязнение окружающей среды и т. д.).

При выборе стратегии страхования предприятие должно в первую очередь выяснить, какие риски доступны для страхования. Затем с представителем страховой компании обсудить ставки страховых взносов и исходя из имеющихся средств, специализации и других факторов определить, какие риски страховать, а какие нет. Если у предприятия недостаточно средств для комплексной страховой защиты, следует выделить риски, связанные с наибольшими потерями для него и застраховать их.

Разрабатывая программу в отношении страховых рисков, предприятие должно хорошо ориентироваться на страховом рынке, выбирая наиболее подходящие для конкретной сделки условия страхования, которые оговариваются в договоре страхования.

Таблица 1.

Риски проекта			
Вид риска	Уровень риска	Метод управления риска	Метод финансирования

Ответить на вопросы (письменно).

Ход работы:

1. Используя изученный теоретический материал, выполните задания.
2. Заполните таблицу.
3. Ответьте на вопросы.

Форма представления результата: Работа должна быть представлена в виде заполненной таблицы и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются незначительные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.11 Резюме бизнес-плана

Практическое занятие №16

Создание презентации с использованием мультимедиа технологии «Резюме бизнес-плана»

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять презентацию с использованием мультимедиа технологии «Резюме бизнес-плана».

Выполнив работу, вы будете уметь:

- У 2.7.3 Собирать данные о путях повышения экономической эффективности бизнеса;
- Уо 09.06 Переводить (со словарем) тексты профессиональной направленности.

Выполнение практической работы способствует формированию:

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Составить слайды для демонстрации резюме бизнес-плана торгового предприятия.

Порядок выполнения работы:

Для поддержки бизнес-проекта заинтересованными лицами важно компетентно составить его презентацию. Привлечение инвесторов является гарантией дальнейшего развития предпринимательской идеи в оперативном режиме. Для реализации мероприятия важно обосновать свою концепцию и суметь убедить слушателей в прибыльности своего замысла.

Презентации оформляются при помощи специального программного обеспечения. **Обычно используется программа для ее подготовки и просмотра Power Point.** Она является составляющим элементом пакета Microsoft Office и доступна для всех версий операционных систем Microsoft Windows и Mac OS. Возможно оформление материала при помощи других платных и бесплатных графических софтов, отличающихся применяемым функционалом.

Он оформляется в виде шаблона со специальными возможностями. Эффектно отображение слайдов, в которых описывается проект с учетом отдельных его областей, целей и конечных результатов. Положительное впечатление может произвести упоминание о показателях производительности, факторах успеха, а также сведений об управлении рисками при обеспечении всего цикла производственного процесса.

Проект должен быть информативен и запоминаем. Такой эффект достигается за счет грамотного сочетания текстовой части и визуального оформления. Дизайн не должен отвлекать инвесторов от основного содержания документа.

Презентация бизнес-проекта является идеальным сочетанием различных элементов, имеющих текстовый, графический и художественный характер. Параметры в целом должны формировать единую информационную систему. Слайдовая подача информации должна отличаться содержательностью, а также логичностью и краткостью. Демонстрируя наглядный материал, следует соблюдать умеренность. Уже просмотренные картинки нужно убирать с экрана.

Цель.

Целью презентационной деятельности является убеждение аудитории в успешной реализации задуманной идеи и в привлечении в проект лиц, готовых в него инвестировать ценности для обеспечения его развития и получения прибыли. За небольшой временной промежуток владельцу бизнеса необходимо:

- заявить о своей компании и представить ее с выгодной точки зрения;
- убедить аудиторию об успешности и перспективности своего проекта;
- завязать диалог с инвесторами;
- создать перспективы долгосрочного сотрудничества.

Меньшее время будет идентифицировано как несерьезное отношение к своему делу и непродуманность отдельных его элементов. Большее время будет утомлять потенциальных инвесторов, в результате чего они могут утратить смысл своего нахождения на мероприятии.

Проанализировав любой пример презентации бизнес-плана, можно сделать выводы о применении стандартной структуры презентации, состоящей из отдельных элементов:

- описание компании, а также ее продукции или услуг;
- рынок клиентов и конкурентов;
- применяемая политика в сфере маркетинга;
- актуальные финансовые задачи, поставленные перед руководителем ячейки бизнеса в соответствии с параметрами очередности;
- информация о команде представителей бизнеса, которая будет заниматься реализацией предпринимательских идей;
- необходимость материальных вложений, их величина и цели применения;
- условия использования инвестиций и порядок их возврата.

Не стоит делать длительных вступлений, которые наверняка расслабят аудиторию и отвлекут ее внимание от основной задачи. Начав презентацию, следует сразу представлять свой проект. Нужно акцентировать вопросы и ответы на них:

- сфера занятий субъекта предпринимательства;
- характеристика результатов труда с учетом параметров популярности и востребованности;
- причина поиска инвестора;
- выгода, которую можно получить в результате сотрудничества.

Чтобы заинтересовать аудиторию, следует кратко рассказать о собственных достижениях, которые могли бы заинтересовать слушателей. Для понимания мировоззрения зрителей и их предпочтений, рекомендуется воспользоваться таким психологическим приемом, как рассказ небольшой истории-теста, который поможет оратору оценить реакцию слушателей с целью корректировки дальнейшего изложения презентации.

Предоставляя информацию, оратор должен быть подготовленным, уверенным в своих действиях, но при этом осторожен. Излишняя самоуверенность может стать причиной неуспешной презентации. Представитель новой бизнес ячейки должен отобразить страстное желание реализовать свою предпринимательскую идею. Важно показать понимание методов, при помощи которых будет достигнута цель.

Готовый продукт должен отличаться простотой. Сложность изложения является признаком тревоги у инвесторов. Оратору следует сфокусироваться на сути проекта, исключив из нее многоуровневые понятия. Стоит отметить, что такие решения могут навредить проекту и при самостоятельном решении поставленных задач.

На все вопросы потенциальных инвесторов, предприниматель должен дать компетентные ответы. При их возникновении, рекомендуется прервать свое выступление, внимательно выслушать вопрос и убедиться в правильном его понимании. Ответ должен отличаться ясностью и честностью. В нем должна содержаться сущность, о которой хочет получить информацию инвестор. В ситуациях, когда возникают сложности с ответом на поставленный вопрос,

допускается ответ в стиле «вернемся к этому вопросу позже» или «в настоящее время я не готов ответить на этот вопрос».

Причины неудачных презентаций бизнеса могут быть связаны с некомпетентным оформлением или представлением мероприятия, а также с его организацией. Опоздание и несвоевременное начало операции наверняка негативно настроит инвесторов на презентуемый проект, поскольку считается, что у успешного человека все запланировано и предусмотрено.

Будьте очень внимательны! При проведении мероприятия не стоит допускать следующие ошибки:

- превышение регламентируемого времени презентации;
- монотонного выступления по шаблону без использования жестов и выражения эмоций;
- излишнюю эмоциональность, отпугивающую слушателей;
- неграмотную речь;
- суетливость;
- неуверенность оратора;
- перенасыщение презентации текстовым или наглядным материалом;
- скудность иллюстрированных элементов;
- пренебрежение деловым стилем общения;
- предоставления информации только со своей точки зрения;
- отсутствие информированности о маркетинговых и аналитических способностях исполнителей;
- закрытость информации по проекту.

Содержание презентации:

- Название бизнес-плана
- Краткое описание проекта, его идеи и цель
- Сфера деятельности предприятия/компании
- Квалификация ключевых сотрудников
- Описание преимуществ перед конкурентами
- Финансовая часть
- Вероятные риски

Ход работы:

1. Используя изученный теоретический материал, выполните задания.
2. Создайте презентацию.
3. Публично представьте презентацию.

Форма представления результата: Работа должна быть представлена в виде презентации.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно