

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  
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА  
МДК.02.01 Технология проведения маркетинговых исследований**

**для обучающихся специальности**

**38.02.08 Торговое дело**

## СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	4
2 Методические указания	6
Практическое занятие 1	6
Практическое занятие 2	7
Практическое занятие 3	8
Практическое занятие 4	9
Практическое занятие 5	10
Практическое занятие 6	11
Практическое занятие 7	12
Практическое занятие 8	13
Практическое занятие 9	14
Практическое занятие 10	15
Практическое занятие 11	16
Практическое занятие 12	17
Практическое занятие 13	18
Практическое занятие 14	19
Практическое занятие 15	20
Практическое занятие 16	21
Практическое занятие 17	22
Практическое занятие 18	23

## 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 профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

### **уметь:**

- применять методы сбора, хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования
- составлять план проведения маркетингового исследования
- определять подходящие маркетинговые инструменты, применять их для проведения маркетингового исследования
- обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
- проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга
- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру
- определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;
- использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке.

Содержание практических и лабораторных занятий ориентировано на освоение вида деятельности программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению **профессиональными компетенциями:**

ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга

ПК 2.2 Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации

ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товаров на внутреннем и внешних рынках

### **А также формированию общих компетенций:**

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

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

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

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 Понятия и сущность маркетинговых исследований

#### Практическое занятие №1.

#### Построение дерева целей маркетинговых исследований

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений анализировать источники и определять цели и задачи маркетинговых исследований на предприятиях торговли;
- формирование умений составлять программу маркетинговых исследований исходя из поставленных целей и задач.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.1.1 применять методы сбора, хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования
- У 2.1.2 составлять план проведения маркетингового исследования
- У 2.1.3 определять подходящие маркетинговые инструменты, применять их для проведения маркетингового исследования
- Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;
- Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий

##### **Материальное обеспечение:**

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

##### **Задание:**

1. Проведите анализ источников маркетинга.
2. Определите функции маркетинга.
3. Сформулируйте цель и задачи проведения маркетингового исследования.
4. Составьте программу маркетинговых исследований исходя из поставленных целей и задач.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Охарактеризуйте источники маркетинга.
2. Заполните таблицу «Источники маркетинга».
3. Перечислите функции маркетинга.
4. Заполните таблицу «Функции маркетинга».
5. Разработайте программу проведения маркетингового исследования для компании Диджитион.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.1 Понятия и сущность маркетинговых исследований

### Практическое занятие №2.

#### Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений анализировать источники и определять цели и задачи маркетинговых исследований на предприятиях торговли;
- формирование умений составлять программу маркетинговых исследований исходя из поставленных целей и задач.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.1.1 применять методы сбора, хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования
- У 2.1.2 составлять план проведения маркетингового исследования
- У 2.1.3 определять подходящие маркетинговые инструменты, применять их для проведения маркетингового исследования
- Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;
- Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проведите анализ источников маркетинга.
2. Определите функции маркетинга.
3. Сформулируйте цель и задачи проведения маркетингового исследования.
4. Составьте программу маркетинговых исследований исходя из поставленных целей и задач.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Охарактеризуйте источники маркетинга.
2. Заполните таблицу «Источники маркетинга».
3. Перечислите функции маркетинга.
4. Заполните таблицу «Функции маркетинга».
5. Разработайте программу проведения маркетингового исследования для компании Диджитал.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы

### Практическое занятие №3.

#### **Выявление проблемы и определение этапов проведения маркетинговых исследований на примере предприятия торговли**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять этапы маркетинговых исследований
- формирование умений составлять план маркетинговых исследований.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Изучите алгоритм составления плана маркетинговых исследований.
2. Определите последовательность составления плана маркетинговых исследований.
3. Определите и сформулируйте маркетинговую проблему для торгового предприятия (предприятие задается преподавателем);
4. Опишите по этапам процесс маркетингового исследования для данного торгового предприятия.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучение алгоритма составления плана маркетинговых исследований.
2. Определите основные этапы маркетингового исследования.
3. Заполните таблицу «Этапы маркетингового исследования».

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде таблицы.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.3 Типы маркетинговых исследований

### Практическое занятие №4.

#### Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования

##### Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять этапы маркетинговых исследований
- формирование умений составлять план маркетинговых исследований.

##### Выполнив работу, вы будете уметь:

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков

##### Материальное обеспечение:

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

##### Задание:

1. Сделайте классификацию типов маркетинга.
2. Проанализируйте особенности различных типов маркетинга.
3. Проведите сравнение основных типов маркетинговых исследований
4. Проанализируйте преимущества и недостатки типов маркетингового исследования.

##### Порядок выполнения работы:

1. Дополните классификацию типов маркетинга.
2. Заполните таблицу «Классификация маркетинга».
3. Заполните таблицу «Особенности различных типов маркетинга».
4. Сделайте вывод.
5. Заполните таблицу «Сравнение основных типов маркетинговых исследований».
6. Заполните таблицу «Преимущества и недостатки типов маркетингового исследования».

##### Форма представления результата:

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

##### Критерии оценки:

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.3 Типы маркетинговых исследований

### Практическое занятие №5.

#### Разработка сценария проведения маркетингового исследования методом фокус-групп.

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять этапы маркетинговых исследований
- формирование умений составлять план маркетинговых исследований.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков

##### **Материальное обеспечение:**

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

##### **Задание:**

1. Вы консультант по маркетинговым исследованиям, перед которым заказчик поставил задачу организовать фокус-группы, цель которых – изучение потребительских настроений относительно нового товара (мобильного телефона). Кого вы выберете для участия в фокус-группах? Какие критерии отбора вы примените? Сформулируйте 8-10 основных вопросов для проведения беседы с участниками.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучить, каким образом проводится фокус-группа, методической целью которой является разработка нового товара (мобильного телефона)

2. Подготовить информацию, характеризующую ситуацию на рынке мобильных телефонов, в том числе с описанием новых моделей, производителей и др. Для этого необходимо посетить салоны сотовой связи и побеседовать с продавцами-консультантами.

3. Обсуждение поставленной проблемы.

4. Заключение. Модератор резюмирует беседу, выделяет правильность понимания им выделенных функций и дизайна телефона, благодарит участников за беседу.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.3 Типы маркетинговых исследований

### Практическое занятие №6

#### Определение типа маркетингового исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений о маркетинговых исследованиях как способе получения информации для решения рыночных проблем предприятия.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.2.1 обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
- У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга
- У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проанализируйте состояние товарного рынка, на котором работает предприятие (предприятие задается преподавателем);
2. Выявите существующие или потенциальные его проблемы;
3. Определите характер, источники и способы получения информации, необходимой для принятия соответствующих решений;
4. Охарактеризуйте особенности маркетинговых исследований для разных рынков.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Выберите торговую организацию;
2. Определите 3-5 проблем улучшения деятельности данной организации на рынке;
3. Сформулируйте для них направления необходимых маркетинговых исследований;
4. Охарактеризуйте особенности маркетинговых исследований рынка сырья, технологий, готовой продукции.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде ответов по предложенной структуре.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.4 Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды

### Практическое занятие №7

#### Определение емкости целевого рынка предприятия торговли с использованием программных продуктов

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять емкость целевого рынка с использованием программных продуктов.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.2.1 обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
- У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга
- У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
- Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности
- Уо 05.02 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке

##### **Материальное обеспечение:**

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

##### **Задание:**

1. Определите емкость рынка спортивной обуви, с точки зрения магазина спорттоваров.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Оценить целевую аудиторию (использовать рекламные кабинеты, [данным ВЦИОМА](#), или посмотреть данные в «ВКонтакте»).
2. Оценить емкость рынка (использовать данные «Росстата» и ВЦИОМ и «СберУслуг»).
3. Оценить динамику спроса и предложения (использовать «Яндекс.Вордстат»).
4. Сделать вывод.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета (презентации).

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.4 Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды

### Практическое занятие № 8

#### Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять товарное досье для торгового предприятия;
- формирование умений составлять комплекс маркетинга для предприятия общественного питания;
- формирование умений определять конкурентоспособность товара.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

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

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Составьте мультиатрибутную модель для торгового предприятия.
2. Разработайте маркетинговые решения по марке, ассортименту, сервисной поддержке.
3. Проведите маркетинговую классификацию товаров (услуг).
4. Определите конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Охарактеризуйте три уровня товара в маркетинге.
2. Определите уровень товаров (услуг).
3. Заполните таблицу «Уровни товара (услуги)»
4. Составьте мультиатрибутную модель торгового предприятия.
5. Заполните таблицу Мультиатрибутная модель.
6. Определите место в маркетинговой классификации товаров (услуг)
7. Определите конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.4 Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды

### Практическое занятие №9

#### SWOT-анализа

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений проводить SWOT-анализ

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

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

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Составьте SWOT-анализ торгового предприятия.
2. Разработайте стратегии на основании выявленных сильных и слабых сторон, а так же существующих возможностей и угроз.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Составьте SWOT-анализ торгового предприятия.
2. Заполните матрицу SWOT-анализ торгового предприятия.
3. Разработайте стратегии на основании выявленных сильных и слабых сторон, а так же существующих возможностей и угроз.
4. Сформулируйте выводы.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.5 Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований

### Практическое занятие №10

#### Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять долю рынка.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

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

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий

##### **Задание:**

1. Торговые предприятия города Магнитогорска «Мастер спорта», «Интерспорт» и «Орбита» являются конкурентами и занимают весь рынок спортивных товаров. Определите долю рынка, занимающего каждой фирмой, и кто из них является лидером.

2. Магазин спортивных товаров «Мастер спорта» исследует товары своих конкурентов фирмы «Интерспорт» и «Орбита». Определите позиции каждой фирмы и среднюю позицию каждой фирмы. Какая фирма занимает лучшую среднюю позицию?

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Определите доли рынка, занимаемого магазином спортивных товаров «Мастер спорта».
2. Определите доли рынка, занимаемого магазином спортивных товаров «Интерспорт».
3. Определите доли рынка, занимаемого магазином спортивных товаров «Орбита».
4. Сделать вывод.
5. Определите позицию «Мастер спорта» по всем параметрам.
6. Определите среднюю позицию «Мастер спорта».
7. Определите позицию «Интерспорта» по всем параметрам.
8. Определите среднюю позицию «Интерспорта».
9. Определите позицию «Орбиты» по всем параметрам.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.5 Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований

### Практическое занятие №11

#### Проведение кабинетных маркетингового исследования с помощью Интернет-ресурсов

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений проводить кабинетные маркетинговые исследования с помощью Интернет-ресурсов.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

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

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий

##### **Задание:**

1. Классифицировать печатные СМИ, выявление их преимущества и недостатков.
2. Укажите преимущества и недостатки источников вторичной информации.
3. По каждой товарной категории приведите не менее 15 ссылок на конкретные источники вторичной информации, которые вы бы использовали для того, чтобы изучить: тенденции роста объема продаж; предпочтения потребителей; распределение рыночных долей между представленными на рынке торговыми марками; маркетинговую и рекламную деятельность конкурентов; отношения потребителей к марке и их поведение при покупке.
3. Распределите источники информации по соответствующим группам.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Распределите в соответствии с классификацией названия печатных СМИ.
2. Укажите преимущества и недостатки источников вторичной информации.
3. По каждой категории товара приведите не менее 15 ссылок на конкретные источники вторичной информации, которые вы бы использовали при кабинетном сборе маркетинговой информации.
4. Распределите приведенные источники информации группам.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.5 Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований

### Практическое занятие №12

#### Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений анализировать финансовую отчетность организации.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

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

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проанализируйте финансовые показатели деятельности торговой организации «Пятерочка».
2. Сделайте выводы.
3. Предложите мероприятия по увеличению товарооборота и прибыли торгового предприятия «Пятерочка».

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Заполните таблицу Финансовая отчетность торгового предприятия «Пятерочка».
2. Проанализируйте финансовые показатели деятельности предприятия.
3. Сделайте выводы по таблице.
4. Разработайте мероприятия по увеличению товарооборота и прибыли торгового предприятия «Пятерочка».

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.6 Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований

### Практическое занятие №13

#### Сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с использованием программных продуктов

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений проводить полевые маркетинговые исследования с помощью Интернет-ресурсов.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.1.1 применять методы сбора, хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования
- У 2.1.2 составлять план проведения маркетингового исследования
- У 2.1.3 определять подходящие маркетинговые инструменты, применять их для проведения маркетингового исследования

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Используя местные и общенациональные web-сайты по поиску работы, составьте список карьерных возможностей в сфере маркетинговых исследований.
2. Посетите сайты компаний, которые предоставляют услуги в области маркетинговых исследований и напишите отчет о различных услугах в области маркетинговых исследований, предлагаемых компаниями.
3. Предположим, вы стали менеджером по маркетингу ювелирного магазина и вам поручили возглавить работу по созданию базы данных покупателей. С чего вы начнете работу? Какие данные и при помощи каких методов вы будете собирать? Каким образом сформированная база данных будет использована для принятия управленческих решений? Какие маркетинговые задачи с ее помощью вы будете решать?
4. Посетите web-сайты фирм, предлагающих синдицированные услуги, напишите отчет о том, какая информация наиболее востребована фирмами в настоящий момент времени.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Используя web-сайты по поиску работы, составьте список карьерных возможностей в сфере маркетинговых исследований.
2. Посетите сайты компаний, которые предоставляют услуги в области маркетинговых исследований.
3. Напишите отчет о различных услугах в области маркетинговых исследований, предлагаемых компаниями.
4. Составьте отчет по заданиям 3 и 4.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## **Тема 1.6 Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований**

### **Практическое занятие №14**

#### **Выбор типа анкет. Составление анкет с целью проведения маркетингового исследования**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять анкеты для проведения маркетинговых исследований.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.1.1 применять методы сбора, хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования
- У 2.1.2 составлять план проведения маркетингового исследования
- У 2.1.3 определять подходящие маркетинговые инструменты, применять их для проведения маркетингового исследования

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проанализируйте образцы анкет.
2. Охарактеризуйте этапы анкетного опроса.
3. Проведите коррекцию анкетных вопросов.
4. Разработайте анкету торгового предприятия.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Анализ анкет.
2. Изучение этапов проведения анкетного опроса.
3. Корректировка и составление анкетных вопросов.
4. Разработка анкеты для торгового предприятия (предприятие задается преподавателем).

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.7 Система выборочных маркетинговых исследований

### Практическое занятие №15

#### Построение программы выборочного маркетингового исследования. Сбор информации для проведения выборочного исследования

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений сбора информации для построения программы выборочного маркетингового исследования.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.2.1 обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
- У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга
- У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
- Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности
- Уо 05.02 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проведите маркетинговые исследования для торгового предприятия.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Определите проблему, с которой столкнулось ваше торговое предприятие.
2. Сформулируйте цели и задачи исследований, исходя из проблемы. Составьте план проведения исследования.
3. Определите источники для сбора необходимой вторичной информации и подробно опишите их.
4. Составьте выборку для проведения опроса методом анкетирования, определив её размер и структуру, а так же определив место и время проведения опроса.
5. Разработайте анкету для проведения опроса, состоящую из преамбулы (введения), основной и заключительной части. Анкета должна учитывать цели и проблему исследования, а также общие требования к анкете.
6. Проведите реальный (устный и письменный) опрос с учётом составленной ранее выборки.
7. После анкетирования необходимо провести обработку данных. Данные представить в виде диаграмм с обязательным описанием.  
Количество диаграмм должно соответствовать количеству вопросов в анкете.
8. Составьте презентацию.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде презентации.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.8 Обработка результатов маркетинговых исследований

### Практическое занятие №16

#### Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;  
- формирование умений настройки и эксплуатации маркетинговых информационных систем при решении задач маркетинговой деятельности предприятия на примере бесплатно распространяемой компанией PGCSOFT маркетинговой программы CRM-Express Free (<http://www.softsoft.ru>).

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

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

##### **Материальное обеспечение:**

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета. Маркетинговая программа CRM-Express Free (<http://www.softsoft.ru>).

##### **Задание:**

1. Рассмотрим торговое предприятие. Сфера его деятельности – оптово-розничная торговля импортной обувью. Необходимо провести маркетинговый анализ предполагаемого нового направления в деятельности фирмы – оптово-розничная торговля ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДОЙ канадской фирмы. (Предполагаются очень выгодные условия закупок. При решении задачи использовать бесплатно распространяемой компанией PGCSOFT маркетинговой программы CRM-Express Free (<http://www.softsoft.ru>))

##### **Порядок выполнения работы:**

Последовательность создания нового проекта

1. Создание нового проекта.
2. Ввод информации по секции РЫНОК.
3. Ввод информации по секции ТОВАР.
4. Ввод информации по секции БЮДЖЕТ.
5. Вывод по работе

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## **Тема 1.9 Оформление отчета маркетинговых исследований**

### **Практическое занятие №17**

#### **Презентация отчета результатов маркетингового исследования с использованием программных продуктов**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;  
- формирование умений составить презентацию для представления отчета по результатам маркетингового исследования.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

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

##### **Материальное обеспечение:**

Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

##### **Задание:**

1. Составить слайды для демонстрации отчета маркетинговых исследований.
2. Написать речь на презентацию.
3. Оформить отчет о проделанной работе

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомится с теоретическим материалом.
2. Провести маркетинговые исследования.
3. Составить презентацию и отчет по результатам маркетингового исследования.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде презентации.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 1.9 Оформление отчета маркетинговых исследований

### Практическое занятие №18

#### Подготовка отчета по результатам маркетингового исследования

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять отчет по результатам маркетингового исследования.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.2.1 обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
- У 2.2.2 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга
- У 2.2.3 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
- Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности
- Уо 05.02 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Составьте отчет по результатам маркетингового исследования из практического занятия №8.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Систематизируйте и проанализируйте результаты опроса (проведенные в практической работе №8), напишите мини-отчёт.  
Заполните таблицу Отчёт маркетингового исследования

#### Отчёт маркетингового исследования

Раздел отчёта	Содержание раздела
Цель исследования	
Объект исследования	
Задачи исследования	
Методология исследования	
Источники вторичной информации	
Время и место проведения исследования	
Объем выборки	
Структура выборки	
Язык отчета	
Объем страниц	
Отчет содержит	
Фактические результаты отчета	
Экземпляр анкеты	

2. Составьте SWOT-анализ предприятия, на основании проведённого исследования и разработайте стратегии на основании выявленных сильных и слабых сторон, а так существующих возможностей и угроз.

3. На основе проведённых маркетинговых исследований разработайте маркетинговый комплекс для торгового предприятия.

Результаты оформите в таблице

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде таблиц.

**Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

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  
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА  
МДК 02.02. Ценообразование в торговой деятельности**

**для обучающихся специальности**

**38.02.08 Торговое дело**

## СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	26
2 Методические указания	27
Практическое занятие 1	27
Практическое занятие 2	28
Практическое занятие 3	29
Практическое занятие 4	30
Практическое занятие 5	31
Практическое занятие 6	32
Практическое занятие 7	33
Практическое занятие 8	34
Практическое занятие 9	35
Практическое занятие 10	36
Практическое занятие 11	37
Практическое занятие 12	38

## 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 профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

**уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

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

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

**А также формированию общих компетенций:**

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

Выполнение обучающихся практических работ по междисциплинарному курсу «МДК 02.02.Ценообразование в торговой деятельности» 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, проективных, конструктивных и др.;

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

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

## 2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

### Тема 2.1 Цена как экономическая категория

#### Практическое занятие №1

#### Решение задач на определение цены с учетом ее структуры

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование знаний о видах цен и тарифов, о структуре цены.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Ответьте на вопросы теста;
2. Определите оптовую цену изготовителя;
3. Определите отпускную цену;
4. Определите розничную цену.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом
2. Ответьте на вопросы теста.
3. Решите предложенные задачи
4. Оформите задачи.
5. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде решенных задач и выводов, сделанных по результатам задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.2 Методы ценообразования

### Практическое занятие №2.

#### Решение задач на расчет цены изготовителя методами полных затрат

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены изготовителя методами полных затрат и стандартных полных затрат.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определить цены на товары методом полных издержек.
2. Определить цены на товары методом стандартных издержек.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Заполните таблицы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.2 Методы ценообразования

### Практическое занятие №3.

#### Решение задач на расчет цены методом удельной цены

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены методом удельной цены.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определить цены на товары методом удельной цены.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Заполните таблицы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде заполненных таблиц.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий

### Практическое занятие №4.

#### Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены.

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять коэффициент эластичности спроса от цены.
- формирование умений рассчитывать цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса.
- формирование умений определять максимально допустимые цены на единицу продукции

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определить коэффициент эластичности спроса от цены.
2. Определить цену методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса.
3. Определить максимально допустимую цену на единицу продукции.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решите задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.4 Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле

### Практическое занятие №5

#### Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены на отдельные виды торговых услуг.
- формирование умений определять цены на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определить цены на отдельные виды торговых услуг.
2. Определить цены на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решить задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.5 Торговая надбавка и методы ее определения

### Практическое занятие №6

#### Решение задач на расчет цены балловым методом

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать цены балловым методом и методом вмененной потребительской оценки.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определить цену балловым методом.
2. Определить цену методом вмененной потребительской оценки.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решите задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.5 Торговая надбавка и методы ее определения

### Практическое занятие №7

#### Решение задач на расчет торговых надбавок

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать торговые надбавки.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определить торговую надбавку.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите алгоритм решения задач.
2. Решите задачи.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.6 Политика цен и стратегия ценообразования

### Практическое занятие №8

#### Решение задач на определение ценовой стратегии

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений применять ценовые стратегии при определении цены.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

- дать оценку ценовой политики предприятия;
- какой метод ценообразования использует данное предприятие, какой бы вы предложили бы избрать для руководства предприятия;
- определить наиболее приемлемую ценовую стратегию для предприятия;
- разработайте мероприятия по совершенствованию ценовой политики, которые следует организовать и провести руководству предприятия для укрепления рыночных позиций.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите условие задания.
2. Выполните задания используя алгоритм прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.7 Методы ценового стимулирования продаж

### Практическое занятие №9

#### Решение задач на определение скидок от цены продаж и покупок.

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений применять мероприятий по стимулированию продаж.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проанализировать сбытовую политику предприятия и дать оценку эффективности сбытовой политики предприятия.
2. Определить целесообразность скидки.
3. Определить цену со скидкой.
4. Разработать программу лояльности для интернет магазина.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета и решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.8 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности

### Практическое занятие №10

#### Решение задач на определение базисной экспортной цены.

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять базисные экспортные цены, импортные внешнеторговые цены и рассчитывать эффективность сделки на основе экспортно-импортных цен.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Рассчитайте приемлемую экспортную цену на товар.
2. Обоснуйте целесообразность принятия дополнительного заказа на поставку на экспорт ежемесячно партии товара.
3. Рассчитайте эффективность сделки на основе экспортно-импортных цен.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета и решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.9 Налоги и ценообразование

### Практическое занятие №11

#### Расчет суммы акциза. Расчет цены с НДС по разным ставкам.

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений расчета цены с НДС по разным ставкам и расчета суммы НДС к возмещению/вычету из цены поставки товара

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.
2. Рассчитайте сумму НДС к уплате.
3. Рассчитайте долю НДС в составе отпускной цены.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 2.10 Государственная политика и ценообразование

### Практическое занятие №12

#### Решение задач на определение уровня регулирования оптовой и розничной цены

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять уровень регулирования оптовой и розничной цены

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

У 2.3.2 задавать параметры и ограничения для интеллектуальных информационных систем

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Оперативное регулирование цены
2. Особенности ценообразования с учетом внешних ограничений.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите условия задания.
2. Выполните задания используя алгоритм, прописанный в ходе работы.
3. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде решенных задач.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

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  
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА  
МДК.02.03 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы  
для обучающихся специальности  
38.02.08 Торговое дело**

## СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	41
2 Методические указания	43
Практическое занятие 1	43
Практическое занятие 2	44
Практическое занятие 3	45
Практическое занятие 4	46
Практическое занятие 5	47
Практическое занятие 6	48
Практическое занятие 7	49
Практическое занятие 8	50
Практическое занятие 9	51
Практическое занятие 10	52
Практическое занятие 11	53
Практическое занятие 12	54
Практическое занятие 13	55
Практическое занятие 14	56
Практическое занятие 15	57

## 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 профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен:

### **уметь:**

Составить презентацию для демонстрации бизнес-плана.

У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности

У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений

У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке

У 2.6.1 собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации

У 2.6.2 оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами

У 2.6.3 рассчитывать и анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов

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 2.8.3 анализировать финансовую отчетность на предмет наличия рисков ее использования

Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;

Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;

Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;

Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

Уо 05.02 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;

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 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов .

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

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

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

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

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 3.1 Предпринимательская идея и ее выбор

#### Практическое занятие №1

#### Разработка товарной модификации, ввод товара

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений разрабатывать бизнес-идею.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проанализируйте бизнес-идеи.
2. Проведите классификацию ресурсов по видам.
3. Определите признаки и ресурсы для определённой фирмы.
4. Определите субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучите информацию «Как найти идею для бизнеса?»
2. Ознакомьтесь со списком ресурсов:  
Классифицируйте перечисленные ресурсы по видам
3. Ознакомьтесь с условием: Вы открываете магазин розничной торговли. Перечислите все ресурсы, которые Вам будут необходимы для создания и организации работы Вашего предприятия.
4. Охарактеризуйте субъекты и объекты предпринимательской деятельности, используя материал лекции по данной теме.
5. Укажите, что не является объектом предпринимательской деятельности:

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 3.2 Технология, основные принципы и структура управления бизнесом

### Практическое занятие №2

#### Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений в области проектирования структур управления организацией;
- формирование умений выстраивать взаимосвязи внутри организационных структур.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- 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
- Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;
- Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Проведя анализ предложенного набора основных структурных подразделений организации, определите тип ОСУ этого предприятия.
2. Обоснуйте выбор ОСУ и начертите в тетради для практических работ структуру организации (не забудьте про связи и коммуникацию на предприятии).
3. Сделайте предположение о том, какой деятельностью может заниматься такая организация.
4. Напишите вывод по проделанной работе и оформите отчет.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Построить ОСУ.

##### **Форма представления результата:**

Выполненное задание и выводы, сделанные по результатам задания.

В тетради для практических занятий необходимо:

- указать наименование занятия и его номер,
- цель занятия,
- отразить ход выполнения работы,
- сделать вывод по работе.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 3.3 Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве

### Практическое занятие №3

#### Составление визитки команды. Влияние визитки команды, имиджа и деловой репутации разработчиков бизнес-плана на принятие решения инвестора

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять визитку команды.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Разработайте «визитку» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Выберите бизнес-идею;
2. Определитесь с названием команды, распределите функциональные обязанности;
3. Разработайте плакат представляющий команду и членов команды;
4. Представьте свою бизнес-идею (в составе бизнесконцепции) и общую логику ее развития (в бизнес-плане).

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде презентации и плаката (в электронной форме).

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 3.3 Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве

### Практическое занятие №4

#### Определение миссии, цели, задачи бизнеса. Определение формы ведения предпринимательской деятельности. Определение типов бизнес-плана

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять миссию, цели, задачи бизнеса;
- формирование умений определять формы ведения предпринимательской деятельности.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Опишите пошагово процесс организации собственного бизнеса.
2. Определите миссию, цели, задачи бизнеса. формы ведения предпринимательской деятельности.
3. Проведите анализ образцов резюме бизнес-планов.
4. Охарактеризуйте структуру бизнес-плана.
5. Определите период реализации бизнес-проекта.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Описание процесса организации собственного бизнеса.
2. Анализ образцов резюме бизнес-планов.
3. Характеристика структуры бизнес-плана.
4. Определение периода реализации бизнес-проекта.

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 3.4 Структура и функции бизнес-плана

### Практическое занятие №5

#### Формирование и описание бизнес-идеи. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение

##### **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.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке
- Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Придумайте и опишите бизнес-идею.

##### **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».

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 3.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы

### Практическое занятие №6

#### Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений овладеть способами предварительной оценки разновидности объектов налогообложения при переходе на упрощенную систему.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.6.1 собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации
- У 2.6.2 оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами
- У 2.6.3 рассчитывать и анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов
- Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- Уо 05.02 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Выполните необходимые расчёты на основании индивидуального задания. На базе полученных результатов сделать выводы о том, какой режим налогообложения является наиболее приемлемым для предпринимателя.
2. На основе данных составить табл. 1 и рассчитать суммарные налоговые платежи и их структуру.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучить теоретический материал.
2. Выполнить расчеты.
3. Проанализировать расчеты и сформулировать выводы по проделанной работе.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 3.5 Анализ и оценка рисков

### Практическое занятие №7

#### Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков. Выбор форм страхования предпринимательских рисков

##### Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять и анализировать предпринимательские риски;
- формирование умений в выборе форм страхования предпринимательских рисков.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.8.1 собирать информацию о бизнес-проблемах
- У 2.8.2 анализировать информацию о бизнес-проблемах
- У 2.8.3 анализировать финансовую отчетность на предмет наличия рисков ее использования
- Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- Уо 05.02 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Опишите виды рисков предприятия.
2. Выберите основные риски, с которыми столкнется ваше предприятие.
3. Наметьте пути уменьшения рисков вашего проекта
4. Проведите стратегический PEST - анализ для конкретного предприятия, с учетом специфики его деятельности.
5. Сформулируйте, какие возможности могут открыться для исследуемого предприятия перечисленные Вами факторы. Сформулируйте возможные проблемы и угрозы, которые могут возникнуть под влиянием выделенных факторов.

##### **Порядок выполнения работы:**

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

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

## Тема 3.7 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы

### Практическое занятие №8

#### Описание предпринимательской единицы/компании/бизнеса.

#### Разработка логотипа фирмы и составление слогана с применением специализированных цифровых инструментов

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений описать бизнес.
- формирование умений разработать логотип фирмы и составление слогана с применением специализированных цифровых инструментов

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке
- Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

##### **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, Adobe Reader, Adobe Illustrator.

##### **Задание:**

1. Разработайте коммерческие названия торгового предприятия,
2. Оцените и проанализируйте сильные и слабые стороны товара.
3. Составить блок-схему элементов исследования бизнес-среды.
4. Создать логотип предприятия.
5. Составьте план-досье для рекламного объявления.
6. Составьте текст рекламного объявления

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Проанализируйте источники формирования коммерческих названий предприятий торговли.
2. Ознакомьтесь с теоретическим материалом
3. Составьте блок-схему.
4. Создайте логотип в соответствии с указанными требованиями.
5. Заполните таблицу «Коммерческие названия торговых предприятий».
6. Проанализируйте составляющие плана-досье для разработки рекламного продукта.
7. Заполните таблицу «План-досье рекламного объявления».
8. Перечислите три основные цели рекламы.
9. Заполните таблицу «Цели рекламы».

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

### **Тема 3.7 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы**

#### **Практическое занятие №9**

#### **Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории. Составление анкеты для опроса потенциальных клиентов, проведение опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений определять целевой рынок.
- формирование умений составлять анкеты для опроса потенциальных клиентов в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке
- Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

##### **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, Adobe Reader, Google.

##### **Задание:**

1. Определите целевую группу потребителей для компании на основе двухмерной матрицы.
2. Определите целевую группу потребителей продукта (услуги). Описание целевой аудитории произвести с помощью методики 5 W.
3. С помощью сервиса WebAnketa.com создайте анкету удовлетворенности клиентов товарами интернет магазина.
4. Создайте сетевую анкету удовлетворенности клиента товарами интернет магазина с помощью бесплатной системой создания и обработки анкет – Документы Google.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Изучение методик определения целевой группы потребителей.
2. Изучение этапов проведения анкетного опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета (презентации).

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

### **Тема 3.7 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы**

#### **Практическое занятие №10**

#### **Планирование рабочего процесса. Определение бизнес-процессов и составление схемы ведения предпринимательской деятельности. Разработка организационной структуры управления компании. Структурные подразделения компании, их описание и функциональное назначение**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений планировать рабочие процессы, определять бизнес-процессы и составлять схемы ведения предпринимательской деятельности.
- формирование умений разрабатывать организационную структуру управления компании.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке
- Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Определить количество и состав производственного персонала.
2. Выберите тип организационной структуры будущего предприятия и нарисуйте выбранную организационную структуру.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомится с теоретическим материалом
2. Заполните таблицы №1,2,3.
3. Постройте организационную структуру управления.

##### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде мини-отчета.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

### **Тема 3.8 Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы**

#### **Практическое занятие №11**

#### **Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять бюджета инвестиций на приобретение оборудования.
- формирование умений рассчитывать потребности в оборотном капитале и прочие расходы стартового периода

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- 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
- Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

##### **Задание:**

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.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Заполните таблицы
2. На основании полученных данных 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:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

### **Тема 3.8 Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы**

#### **Практическое занятие №12**

#### **Определение рыночной цены товара. Расчет себестоимости товара, определение розничной цены. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять бюджета инвестиций на приобретение оборудования.
- формирование умений рассчитывать потребности в оборотном капитале и прочие расходы стартового периода

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- 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
- Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий.

##### **Задание:**

1. Ответьте на вопросы теста;
2. Определите оптовую цены изготовителя;
3. Определите отпускную цену;
4. Определите розничную цену.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомьтесь с теоретическим материалом
2. Ответьте на вопросы теста.
3. Решите предложенные задачи
4. Оформите задачи.
5. Проанализируйте результаты расчетов, и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

### **Практическое занятие №13**

#### **Составление плана переменных расходов. Расчет точки безубыточности по данным реального бизнес-плана. Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта**

##### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений составлять план продаж в натуральном и стоимостном выражении.
- формирование умений рассчитывать себестоимости товара, определять розничную цену.
- формирование умений рассчитывать точку безубыточности и окупаемость проекта.

##### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

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

Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;

Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;

Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

##### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

##### **Задание:**

1. Заполните план производства и продаж в натуральных и стоимостных измерителях и укажите факторы, влияющие на падение и рост объема производства и продаж конкретного вида продукции, работ или услуг.
2. Рассчитайте себестоимость товара и определите его розничную цену.
3. Рассчитайте точку безубыточности и окупаемость проекта.

##### **Порядок выполнения работы:**

1. Заполните таблицы
2. Рассчитайте себестоимость единицы продукции.
3. Рассчитайте цену единицы продукции.
4. Рассчитайте точку безубыточности.
5. Рассчитайте срок окупаемости.
6. Рассчитайте чистую прибыль
7. Рассчитайте выручку от реализации продукта.
8. На основании полученных данных проанализируйте результаты и сделайте выводы.

##### **Форма представления результата:**

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

##### **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

### **Тема 3.9 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта**

#### **Практическое занятие №14**

#### **Расчет основных показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта:**

##### **Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (Discounted Payback Period)**

##### **Расчет чистой текущей стоимости проекта (Net Present Value)**

##### **Расчет внутренней нормы доходности проекта (Internal Rate of Return)**

##### **Расчет индекса прибыльности проекта (Index of Profitability)**

##### **Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)**

#### **Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений рассчитывать основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта

#### **Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.6.1 собирать и анализировать исходные данные для анализа ТЭП деятельности организации
- У 2.6.2 оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами
- У 2.6.3 рассчитывать и анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов

#### **Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

#### **Задание:**

1. Рассчитать основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта.

#### **Порядок выполнения работы:**

1. Лист 1 Данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.
2. Лист 2 Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)
3. Лист 3 План на будущие периоды. Доходы и расходы
4. Лист 4 Расчет себестоимости продукции
5. Лист 5 Факт прошлых периодов. Доходы и расходы
6. Лист 6 Фактический баланс на предыдущую отчетную дату
7. Лист 7 Прогнозный баланс
8. Лист 8 План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.
9. Лист 9 Факт LLC за прошлые периоды
10. Лист 10 Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые + оборотный), Простой период окупаемости, ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA, Рентабельность продаж по проекту.)

#### **Форма представления результата:**

Работа должна быть представлена в виде расчетов и заполненных таблиц в MS Excel.

**Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.

**Тема 3.10 Современные программные продукты, используемые для разработки и презентации бизнес-плана/инвестиционного проекта****Практическое занятие №15****Разработка бизнес-плана с применением специализированных программных продуктов (по выбору образовательной организации). Оформление и презентация бизнес-плана / инвестиционного проекта****Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений разрабатывать бизнес-план с применением специализированных программных продуктов.);
- формирование умений оформление и составлять презентацию бизнес-плана.

**Выполнив работу, вы будете уметь:**

- У 2.5.1 применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
- У 2.5.2 развивать идеи до бизнес-предложений
- У 2.5.3 оценивать инновационность подхода в бизнесе и его потенциал на рынке
- Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

**Материальное обеспечение:**

Конспект лекций, методические указания для практических занятий. Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

**Задание:**

1. Разработать бизнес-план с помощью программы для разработки бизнес-планов и подготовки инвестиционных проектов Project Expert.
2. Составить презентацию для демонстрации бизнес-плана.
3. Написать речь для презентации.
4. Оформить отчет о проделанной работе.

**Порядок выполнения работы:**

1. Ознакомится с теоретическим материалом
2. По материалу кратких теоретических сведений составьте мини бизнес-план, выбранного вами торгового предприятия с помощью программы Project Expert.
3. Защита проекта осуществляется в форме презентации.

**Форма представления результата** Работа должна быть представлена в виде мини-отчета и презентации бизнес-плана.

**Критерии оценки:**

Оценка «отлично» выставляется работа выполнена точно в срок и в соответствии с требованиями, ошибок нет.

Оценка «хорошо» выставляется допускаются небольшие неточности или некоторые ошибки в решении.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы, допущено ошибок более 50% от работы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется работа полностью не соответствует требованиям, все задания выполнены не верно.