

БПОУ ВО «Грязовецкий политехнический техникум»

ПРАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

по учебной дисциплине

ОП 11 «Основы предпринимательства»

Специальность: 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Преподаватель: Е. Н. Баранова

Грязовец
2016 г.

Пояснительная записка

Пакет инструкционных карт разработан на основании программы учебной дисциплины ОП 11 «Основы предпринимательства» для специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

В результате освоения дисциплины студент должен уметь:

- ✓ разрабатывать и реализовывать предпринимательские бизнес-идеи на основе приоритетов развития Вологодской области;
- ✓ разрабатывать предпринимательскую документацию (бизнес-план, учредительные документы, договоры с партнерами);
- ✓ формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;
- ✓ рассчитывать финансовые и налоговые показатели предпринимательской деятельности;
- ✓ проводить переговоры с партнерами по бизнесу;
- ✓ анализировать предпринимательские риски;
- ✓ оценивать эффективность предпринимательской деятельности.

При изучении дисциплины необходимо постоянно обращать внимание на необходимость проведения практических работ, так как практические навыки могут быть использованы в будущей практической деятельности. Выполнение практических работ поможет студентам в следующем: понять механизм создания своего собственного дела; четко иметь представление о разделах бизнес-плана, принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

Курс учебной дисциплины «Основы предпринимательства» рассчитан на 56 часа, из них 28 часов практические работы.

Практические занятия проводятся целой группой. Студенты работают в паре или микро группами по инструкционным картам или по отдельному варианту. Все практические работы по первому разделу оформляются в отдельную рабочую тетрадь, а практические работы по второму разделу представлены в бизнес- плане.

Перечень практических работ и отработанных профессиональных и общих компетенций по дисциплине «Основы предпринимательства»

№ п/п	Название практической работы	Профессиональные и общие компетенции
1.	Тема 1.1 «Нормативно-правовые документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
2.	Тема 1.2. «Анализ особенностей функционирования различных организационно-правовых форм»	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
3.	Тема 1.3. «Изучение нормативных документов регулирующих деятельность субъектов малого предпринимательства. Составить блок-схему «Этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
4.	Тема 1.4 «Составление пакета документов для открытия своего дела».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
5.	Тема 1.4. «Оформление документов для открытия расчетного счета в банке».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
6.	Тема 1.5. «Анализ федерального закона о крестьянском (фермерском) хозяйстве».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
7.	Тема 1.5. «Бизнес – идеи фермерского хозяйства».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
8.	Тема 1.6. «Решение ситуационных задач. Анализ договоров, способствующих привлечению финансовых ресурсов (факторинговые, лизинговые соглашения, кредитные договоры)»	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
9.	Тема 1.7. «Решение задач на определение отдельных видов налогов».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
10.	Тема 1.8. «Социальный портрет предпринимателя»	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
11.	Тема 2.3. «Обсуждение и рассмотрение идей бизнес – проектов. Дискуссионный анализ осуществимости и жизнеспособности предлагаемых проектов».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
12.	Тема 2.3. «Анализ рынка и программа маркетинга проекта»	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
13.	Тема 2.3. «Разработка производственного плана бизнес – проекта»	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
14.	Тема 2.3. «Разработка организационного плана бизнес – проекта»	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
15.	Тема 2.3. «Бюджетирование проекта. Оценка стоимости проекта. Формирование финансового плана»	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
16.	Тема 2.3. «Анализ показателей эффективности проекта».	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
17.	Тема 2.3. Защита бизнес - проектов	ОК01-04, 06,07,10,12 ПК 1.7,2.3-2.5
	Всего 17 практических работ	

**Перечень практических работ по дисциплине
«Основы предпринимательства»**

№ п/п	Название практической работы	Кол-во часов
1.	Тема 1.1 «Нормативно-правовые документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность».	2
2.	Тема 1.2. «Анализ особенностей функционирования различных организационно-правовых форм»	2
3.	Тема 1.3. «Изучение нормативных документов регулирующих деятельность субъектов малого предпринимательства. Составить блок-схему «Этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя».	2
4.	Тема 1.4 «Составление пакета документов для открытия своего дела».	1
5.	Тема 1.4. «Оформление документов для открытия расчетного счета в банке».	1
6.	Тема 1.5. «Анализ федерального закона о крестьянском (фермерском) хозяйстве».	2
7.	Тема 1.5. «Бизнес – идеи фермерского хозяйства».	2
8.	Тема 1.6. «Решение ситуационных задач. Анализ договоров, способствующих привлечению финансовых ресурсов (факторинговые, лизинговые соглашения, кредитные договоры)»	2
9.	Тема 1.7. «Решение задач на определение отдельных видов налогов».	2
10.	Тема 1.8. «Социальный портрет предпринимателя»	2
11.	Тема 2.3. «Обсуждение и рассмотрение идей бизнес –проектов. Дискуссионный анализ осуществимости и жизнеспособности предлагаемых проектов».	1
12.	Тема 2.3. «Анализ рынка и программа маркетинга проекта»	1
13.	Тема 2.3. «Разработка производственного плана бизнес – проекта»	1
14.	Тема 2.3. «Разработка организационного плана бизнес – проекта»	1
15.	Тема 2.3. «Бюджетирование проекта. Оценка стоимости проекта. Формирование финансового плана»	2
16.	Тема 2.3. «Анализ показателей эффективности проекта».	2
17.	Тема 2.3. Защита бизнес - проектов	2
	Всего 17 практических работ	28

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №1

ТЕМА 1.1 «Сущность предпринимательства и его виды»

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: «Нормативно-правовые документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность».

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: познакомиться и уметь пользоваться нормативно-правовой базой, регламентирующей предпринимательскую деятельность при организации своего дела.

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

1. Умение находить необходимую информацию о предпринимательской деятельности в нормативно-правовых документах (Конституционное, гражданское, трудовое и налоговое законодательства, Федеральные законы, Подзаконные акты Российской Федерации, Законы и правовые акты субъектов Российской Федерации, Хозяйственно-правовые акты органов местного самоуправления)
2. Уметь отслеживать изменения в нормативно-правовой базе о предпринимательской деятельности через систему Консультант- плюс.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: линейка, ручка, калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

1. Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
2. Кратко познакомиться с нормативно-правовыми документами, регламентирующими предпринимательскую деятельность (Конституционное, гражданское, трудовое и налоговое законодательства, Федеральные законы, Подзаконные акты Российской Федерации, Законы и правовые акты субъектов Российской Федерации, Хозяйственно-правовые акты органов местного самоуправления)
3. Выполнить указанные задания.
4. Оформить отчет о выполненной работе.

Задание 1. Найти в системе Консультант – плюс нормативный документ Конституционное законодательство. Прочитать статьи 8, 9, 15, 7. Выписать необходимую информацию из данных статей по вопросам предпринимательства.

Задание 2. Найти в системе Консультант – плюс нормативный документ Гражданское законодательство. Прочитать статью 23. «Предпринимательская деятельность гражданина». Выписать необходимую информацию из данной статьи.

Задание 3. Найти в системе Консультант – плюс нормативный документ трудовое законодательство. Прочитать статьи 23, 48, 56 из ТК. Выписать необходимую информацию из данных статей в отношении предпринимательства.

Задание 4. Найти в системе Консультант – плюс нормативный документ налоговое законодательство. Познакомиться с видами систем:

- ✓ «Традиционная система» - система налогообложения, которая установлена главой 23 Налогового кодекса Российской Федерации.

- ✓ «Упрощенная система» - система налогообложения, установленная главой 26.2 части второй Налогового кодекса Российской Федерации,
- ✓ «Вмененная система» - система налогообложения установленная главой 26.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации,
- ✓ «Патентная система налогообложения», глава 26.5. Патентная система налогообложения НК РФ.

Выписать в тетрадь необходимую информацию.

Задание 5. Изучить федеральные законы, регулирующие предпринимательскую деятельность можно разделить на группы: 1) законы, регулирующие общее состояние определенного вида рынка (пример: «О рынке ценных бумаг»); 2) законы, устанавливающие правовое положение субъектов, действующих на рынке (пример: «Об акционерных обществах»); 3) законы, регулирующие отдельные виды предпринимательской деятельности (пример: «О рекламе»); 4) законы, совмещающие в себе сферы регулирования второй и третьей группы, то есть устанавливающие правовое положение субъектов, занимающихся каким-либо видом предпринимательства (пример: «О банках и банковской деятельности»); 5) законы, устанавливающие требования к предпринимательской деятельности (пример: «О лицензировании отдельных видов деятельности»).

Выписать в тетрадь необходимую информацию.

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Программа Консультант-плюс.
- 3) Гражданский, налоговый, трудовой кодексы.
- 4) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 5) Герасимова О.О. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : пособие / О.О. Герасимова. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015. — 271 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67695.html>

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №2

ТЕМА 1.2 «Субъекты предпринимательской деятельности».

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: «Анализ особенностей функционирования различных организационно-правовых форм».

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: уметь анализировать особенности функционирования предприятий различных организационно-правовых форм на современном этапе.

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- 1) Умение выбирать организационно-правовую форму создающемуся предприятию.
- 2) Уметь отслеживать изменения в функционировании предприятий различных организационно-правовых форм.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: линейка, ручка, калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Познакомиться с организационно-правовыми формами функционирования предприятий в настоящее время. (Информацию по организационно-правовым формам функционирования предприятий занести в таблицу).
- 3) Проанализировать разные организационно-правовые формы предприятий.
- 4) Выполнить задание по определению организационно-правовых форм.
- 5) Оформить отчет о выполненной работе.

Таблица для заполнения

Организационно-правовая форма	Виды членства, ограничения	Документы регистрации	Управление	Ответственность	Распределение прибыли	Выход	Плюсы и минусы

Задание. Два индивидуальных предпринимателя намерены создать коммерческую организацию для совместного осуществления предпринимательской деятельности. Организационно-правовая форма юридического лица должна обеспечивать конфиденциальность финансовой информации, а также ограничение пределов ответственности предпринимателей по ее обязательствам.

В каких организационно-правовых формах может быть создана такая организация?

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю.Буров. – Чита, 2015. – 441 с.
- 4) Гражданский кодекс РФ.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №3

ТЕМА 1.3 «Малый бизнес, его место в системе предпринимательства».

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Изучение нормативных документов регулирующих деятельность субъектов малого предпринимательства. Составить блок-схему «Этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя».

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: изучить нормативные документы, регулирующие деятельность субъектов малого предпринимательства. Проанализировать этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- 1) Умение анализировать меры государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.
- 2) Уметь отслеживать изменения государственной политики в области субъектов малого предпринимательства.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА:, калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Выполнить задания №1 и №2
- 3) Оформить отчет о выполненной работе

Задание 1. Познакомиться со специальными мерами государственной политики, регулирующими деятельность субъектов малого предпринимательства через справочно правовую систему «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры:

- 1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- 2) упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;
- 3) упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;
- 4) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;
- 5) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;

- 6) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);
- 7) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 8) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Записать необходимую информацию в тетрадь.

Задание 2. Составить блок-схему или таблицу «Этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя». Все этапы прописать подробно.

Номер этапа	Название этапа	Характеристика этапа	Сроки этапа

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №4

ТЕМА 1.4 «Выбор сферы деятельности и принципы создания нового предприятия»
НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: «Составление пакета документов для открытия своего дела».

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: процедура регистрации предпринимательской деятельности.

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- 1) Уметь обосновать условия создания предприятия.
- 2) Навык формулирования этапов создания нового предприятия.
- 3) Показать порядок государственной регистрации предприятия.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 1 час

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Выполнить задания с пояснениями и выводами. Ответить на вопросы.
- 3) Оформить отчет о выполненной работе.

Задание. Кейс-задача

Предприятие – это корабль в море бизнеса. Если он будет крепок, то и бизнес будет успешным. В России действует заявительная форма регистрации предприятий (за исключением некоторых специальных, например охранных, при создании которых необходимо получить разрешение в органах МВД). Если поданные на регистрацию документы создаваемой фирмы соответствуют требованию закона, предприятие будет зарегистрировано. Запрещается отказывать в регистрации предприятию по причине его нецелесообразности (ненужности, бесполезности).

Процесс создание предприятия включает в себя несколько этапов. Расположите прописанные документы по порядку (даны не по порядку):

- изготовление круглой печати и углового штампа;
- открытие постоянного расчетного счета; – открытие временного счета в банке;
- утверждение устава предприятия и оформление протокола № 1;
- внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк;
- получения разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;
- заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия;
- передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр;
- регистрация предприятия в районной налоговой полиции;
- определение состава учредителей и разработка учредительных документов;
- регистрация предприятия.

Необходимо расположить данные этапы в правильном порядке и дать характеристику каждому этапу.

Ответить на вопросы:

- 1) Сколько по закону должен составлять минимальный уставный капитал предприятия?
- 2) Сколько должен составлять уставной капитал предприятия, если партнером предпринимателя выступает иностранец?
- 3) В виде чего может предприниматель делать взнос в уставный капитал?
- 4) Треть официально зарегистрированных предприятий на территории России сегодня не функционируют. Половина из них не проработала и одного дня. Как Вы думаете, какой этап необходимо добавить или убрать из процесса создания фирмы для того, чтобы избежать этого в будущем?

Данные по заданию занесите в таблицу.

Номер этапа	Название этапа	Характеристика этапа	Новые этапы (если необходимо)

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №5

ТЕМА 1.4 «Выбор сферы деятельности и принципы создания нового предприятия»
НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: «Оформление документов для открытия расчетного счета в банке».

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: уметь оформлять документы для открытия расчетного счета в банке при создании предприятия.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 1 час

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект, рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Оформить необходимые документы для открытия расчетного счета в банке. (Бланки документов выдаются преподавателем).
- 3) Записать необходимую информацию в тетрадь.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

Расчётный счёт понадобится, для приёма безналичных платежей от контрагентов (юридических лиц и других предпринимателей), для уплаты налогов, для подключения эквайринга, для ускорения работы и совершения платежей онлайн (интернет-банк, платёжные системы).

Применение личного счёта физического лица для деятельности ИП чревато претензиями и штрафами.

У каждого банка свой перечень документов на открытие счёта, поэтому следует уточнять список в выбранном вами банке. Как правило, требуются:

- ✓ свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН);
- ✓ свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя;
- ✓ копия паспорта (основной разворот и разворот с пропиской на одной странице);
- ✓ лицензии (только если ваша деятельность подлежит лицензированию).

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №6

ТЕМА 1.5 Фермерство как вид предпринимательской деятельности.

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Анализ федерального закона о крестьянском (фермерском) хозяйстве.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: изучить основные статьи федерального закона о крестьянском (фермерском) хозяйстве.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект, рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Через справочно - правовую систему «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru найти федеральный закон о крестьянско-фермерском хозяйстве.
- 3) Найти ответы на поставленные вопросы.
- 4) Записать необходимую информацию в тетрадь.
- 5) Оформить отчет о выполненной работе.

Задания для выполнения:

Перечень вопросов:

- 1) Когда был издан закон о КФХ?
- 2) В чем заключаются общие положения (статья 1 и 2) о КФХ?
- 3) Кто имеет право на создание КФХ? - статья 3.
- 4) В каком случае необходимо соглашение о создании КФХ? -статья 4.
- 5) Как регистрируется КФХ? – статья 5.
- 6) Что входит в состав имущества фермерского хозяйства? – статья 6.
- 7) Как проходит раздел имущества КФХ? – статья 9.
- 8) Как осуществляется прием новых членов КФХ? -статья – 14.
- 9) Кто признается главой КФХ? - статья 16.
- 10) Какие имеет полномочия глава КФХ? – статья 17.
- 11) Назовите основные виды деятельности КФХ? – статья 19.
- 12) Что такое объединение КФХ? – статья 20.
- 13) В чем заключаются основания для прекращения деятельности КФХ? – статья 21.

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Закон о крестьянско-фермерском хозяйстве. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №7

ТЕМА 1.5 Фермерство как вид предпринимательской деятельности.

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Бизнес – идеи фермерского хозяйства.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: научиться выбирать вариант предпринимательской идеи фермерского хозяйства в соответствии с приоритетными направлениями развития Вологодской области.

УМЕНИЯ:

- ✓ Освоить технологию накопления идей.
- ✓ Уметь сделать выбор предпринимательской идеи в области фермерского хозяйства.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект, рабочая тетрадь.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К РАБОТЕ:

- 1) Назовите, что такое фермерское хозяйство?
- 2) Перечислите виды деятельности для открытия фермерского хозяйства?
- 3) Назовите сколько человек может включать фермерское хозяйство?
- 4) Перечислите виды государственной поддержки в области фермерства.
- 5) Назовите варианты грантовой поддержки.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Продумать несколько идей открытия своего бизнеса, формируя банк предпринимательских идей.
- 4) Записать необходимую информацию в тетрадь.
- 5) Оформить отчет о выполненной работе.

Ход работы:

1. *Студенты делятся на команды по 2,3,4 человека.* Предлагают несколько вариантов предпринимательских идей в области фермерского хозяйства в соответствии с приоритетами развития Вологодской области.
2. *Студенты формируют банк предпринимательских идей.* (таблица 1)
3. *Проводят анализ банка данных предпринимательских идей.* Из предложенных предпринимательских идей команда должна сделать выбор одной, которая больше всего подходит.
4. *Студенты приводят доказательства выбранной предпринимательской идеи.*

Таблица 1

Банк предпринимательских идей

Критерии выбора идеи	Предпринимательские идеи			
	1	2	3	4
✓ Краткое описание идеи				
✓ Товар или услуга				
✓ Интерес потребителя к товару				
✓ Конкуренция				
✓ Перспективы рынка				
✓ Длительность подготовительного периода				
✓ Размер требуемого капитала, в том числе заемного				
✓ Степень доступности оборудования				
✓ Доступность сырья				
✓ Наличие рабочей силы				

При формировании команды учесть следующее:

- 1) В микрогруппе внутри группы (команды) должен быть студент (студенты) – автор бизнес-идеи, вокруг которого объединяются другие студенты.
- 2) Объединение вокруг автора и его идеи (лидера) должно строиться на принципе увлеченности идеей, а не самим ее автором.
- 3) В команде должны объединяться люди разных типов, разных командных ролей – аналитики, генераторы идей, организаторы, контролеры и пр.;

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №8

ТЕМА 1.6. Договорные отношения в сфере предпринимательской деятельности.

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Решение ситуационных задач. Анализ договоров, способствующих привлечению финансовых ресурсов (факторинговые, лизинговые соглашения, кредитные договоры)

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: научиться составлять и анализировать договора отношения в сфере предпринимательской деятельности.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект, рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску к занятию.
- 3) Решить задания 1 и 2.
- 4) Записать необходимую информацию в тетрадь.
- 5) Оформить отчет о выполненной работе.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Назовите, что такое договорные отношения в сфере предпринимательской деятельности.
- 2) Перечислите виды договоров в предпринимательской деятельности.
- 3) Причислите какие виды договоров относятся к договорам купли –продажи товаров.
- 4) Укажите, какие виды договоров относят к договорам аренды.
- 5) Назовите, к каким видам договорных отношений относится договор займа.

Ход работы.

Задание 1. Рассмотрите ситуационные задачи и проанализировать предложенные договоры по купле-продаже товаров:

- договор на разовую поставку кованых изделий;
- договор продажи гостиничных услуг;
- договор купли-продажи мебели. (*материал выдается преподавателем*).

Необходимо проанализировать содержание и оформление договоров и определить правильность их составления. Свой ответ обосновать. На основании общих положений договора купли-продажи и договора поставки товаров разработать 2 договора при следующих условиях:

- 1) Договор купли-продажи. Фирма производящая компьютеры продает их торговой компании. Объем реализуемой партии 200 шт. Срок продажи – 2 раза в месяц (по 100 шт.)
- 2) Договор поставки. Посредническая фирма поставляет компьютерные столы и стулья от производителя. Ее основные условия 100%-я предоплата поставки.

Рассмотреть правильность их составления и условия договора. (Раздаточный материал по оформленным договорам выдается преподавателем).

Задание 2. Научиться заключать договорные отношения в сфере предпринимательской деятельности:

- ✓ Оформление кредитного договора
- ✓ Оформление факторингового договора
- ✓ Оформление лизингового соглашения.

Методические указания.

При оформлении договоров придумать название своей фирмы, организационно-правовую форму, руководителя. При оформлении кредитного договора (сумму займа, срок займа, процентную ставку) взять из данных Сбербанка.

Чтобы наглядно представить правоотношения, возникающие при использовании *схемы факторинга*, необходимо описать поэтапный порядок действий сторон:

- Заключение договора поставки, определение размера и сроков погашения дебиторской задолженности;
- Заключение договора факторинга со специализированной факторинговой компанией;
- Уведомление покупателя о заключении договора факторинга и получение его согласия на перечисление сумм по договору поставки в адрес факторинговой фирмы;
- Фактическая поставка товара и передача продукции покупателю;
- Передача фактору (факторинговой фирме) полного комплекта документов, подтверждающих передачу товара и возникновения дебиторского обязательства;
- Оплата части поставленного товара за счет средств фактора в размере, установленном сторонами;
- Оплата покупателем полной стоимости продукции;
- Окончательный расчет по договору факторинга – поставщик получает остаток суммы за вычетом комиссии фактора.

Обратите внимание! На практике, размер первоначальной выплаты по договору факторинга составляет от 70 до 90 % суммы, а размер итоговой комиссии фактора может оставаться от 5 до 10 %.

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА № 9

ТЕМА 1.7. «Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности»

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Решение задач на определение отдельных систем налогообложения.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: выбор системы налогообложения при организации предпринимательской деятельности.

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- 1) Умение
- 2) Уметь отслеживать изменения в нормативно-правовой базе о предпринимательской деятельности через систему Конкультант- плюс.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: линейка, ручка, калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску к занятию.
- 3) Познакомиться из методических указаний с правилами выбора систем налогообложения малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей.
- 4) Выполнить указанные задания.
- 5) Оформить отчет о выполненной работе.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Перечислите специальные налоговые режимы, которые могут применять предприниматели.
- 2) Назовите, что означает УСН?
- 3) Назовите, что означает ЕСХН?
- 4) Назовите, что означает ЕНВД?

ХОД РАБОТЫ:

Задание 1. Изучить теоретические основы налогообложения по УСН. Решить задание по предложенному варианту.

Если организация или ИП приняли решение о переходе на УСНО, в этом случае они должны выбрать объект налогообложения: «доходы» или «доходы, уменьшенные на величину расходов».

В этой связи предприятию важно сделать предварительную оценку результатов своей финансово-хозяйственной деятельности. При этом следует учитывать, что единый налог (ЕН) с доходов определяется:

$$ЕН = (ДР + ВРД) \times 6\% \quad (1)$$

где ДР – доходы от реализации товаров (работ, услуг);

ВРД - внереализационные доходы;

6% - ставка единого налога при использовании в качестве налогооблагаемой базы «дохода».

Единый налог с доходов, уменьшенных на величину расходов, определяется:

$$ЕН=(ДР+ВРД-Р) \times 15\% \quad (2)$$

где Р- расходы предприятия

15%- ставка единого налога при использовании в качестве налогооблагаемой базы «дохода, уменьшенного на величину расходов».

Пример расчета.

Выручка организации составляет 100000 рублей, этот показатель эквивалентен доходу.

Если расходы организации составляют также 100000 рублей и более, то сумма единого налога составит (по формуле (3)):

$$ЕН=100000 \times 1\%=1000 \text{ рублей}$$

Такая сумма налога будет и в том случае, если расходы составит 100000-93333 рублей, так как (формула (2)):

$$ЕН=(100000-Р) \times 15\%=1000$$

$$\text{Следовательно: } Р = \frac{100000 \times 15\% - 1000}{15\%} = 93333 \text{ рублей}$$

$$ЕН=100000 \times 15\%=15000 \text{ рублей}$$

Рассмотрим другой объект налогообложения, доходы. При уровне доходов 100000 руб сумма единого налога составит (формула (1)):

$$ЕН=100000 \times 6\%=6000 \text{ рублей}$$

Задания. Выполнить необходимые расчёты на основании индивидуального задания (табл. 2). На базе полученных результатов сделать выводы о том, какой режим налогообложения является наиболее приемлемым для предпринимателя: общепринятая система, упрощённая система налогообложения с базой «доход» или упрощённая система налогообложения с базой «доход, уменьшенный на величину расходов».

Таблица 2

Исходные данные для определения налогов по УСН

1. Выручка от реализации товаров, тыс. руб.	2000	2100	2150	2200
2. Перечислено поставщикам за товары, тыс.руб.	400	450	500	550
3. Оплата труда, тыс.руб.	100	150	200	250
4. Страхование от несчастных случаев, руб.	300	310	320	330
5. Амортизация основных средств, тыс.руб.	10	11	10	11
6. Приобретено внеоборотных активов, тыс.руб.	8	9	8	9
7. Приобретено основных средств, тыс.руб.	10	11	12	13
8. Оплата сертификации товаров, тыс.руб.	6	7	6	7
9. Оплата аренды и коммунальных платежей, тыс.руб.	100	110	120	130
10. Оплата услуг связи, тыс.руб.	10	11	12	13
11. Расходы на канцтовары, тыс.руб.	15	16	17	18
12. Оплата расходов на рекламу, тыс.руб.	12	13	14	15
13. Налог на имущество, руб.	4000	4100	4150	4200
14. Оплата услуг банка, руб.	1000	1100	1150	1200

Задание 2. Изучить теоретические основы налогообложения по ЕНВД. Решить задание по предложенному варианту.

Система налогообложения в виде Единого налога на вмененный доход (далее ЕНВД) может применяться в отношении следующих видов предпринимательской деятельности:

- ✓ оказания бытовых услуг;
- ✓ оказания ветеринарных услуг;
- ✓ оказания услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- ✓ розничной торговли, осуществляемой через магазины с площадью торгового зала не более 150 м², палатки и др.,
- ✓ общественного питания с площадью залов обслуживания посетителей не более 150 м², и др.

При этом сумма платежа по налогу может быть уменьшена (но не более, чем на 50%) на сумму уплаченных за этот же налоговый период страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, при выплате налогоплательщиками вознаграждений своим работникам, занятым в тех сферах деятельности, по которым уплачивается ЕНВД, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей индивидуальными предпринимателями за свое страхование.

Таблица 1

Пример расчета единого налога на вмененный доход

№ п/п	Наименование показателей	Значение показателей		
		магазин	палатка	ресторан
1	2	3	4	5
1	Значение базовой доходности на единицу физического показателя в месяц (руб.)	1800	9000	1000
2	Величина физического показателя за:			
2.1	январь	70	-	60
2.2	февраль	70	1	70
2.3	март	65	1	70
3	Значение корректирующего коэффициента К1	1,295	1,295	1,295
4	Значение корректирующего коэффициента К2	0,9	0,8	1
5	Налоговая база всего, руб. (стр.5.1+стр.5.2+стр.5.3)	430 070	18 648	259 000
5.1	январь (стр. 1×стр.2.1×стр.3×стр.4)	146 853	-	77 700
5.2	февраль (стр. 1×стр.2.2×стр.3×стр.4)	146 853	9 324	90 650
5.3	март (стр. 1×стр.2.3×стр.3×стр.4)	136 364	9 324	90 650
6	Сумма исчисленного налога на вменённый доход , руб. (стр.5×15÷100)	64 511	2 797	38 850

На основании данных, полученных в табл. 1, выполняется расчет величины ЕНВД (табл. 2). Коэффициент-дефлятор в 2012 г. принять равным 1,4941.

Общая сумма исчисленного налога представляет собой сумму значений стр.6 граф 3, 4, 5 (см. табл. 1), в примере – 106 158 руб.

Все остальные данные в таблице № 2, кроме стр. 3, принимаются в соответствии с вариантом задания. Показатель стр. 3 рассчитывается:

$$106158 \times 50\% = 50\,079 \text{ (руб.)}$$

Расчёт общей суммы единого налога на вменённый доход,
подлежащей уплате за налоговый период

№	Наименование показателей	Значение
1	Общая сумма исчисленного ЕНВД (из табл. 1 стр.8 сумма значений гр. 3, 4, 5)	106 158
2	Сумма уплаченных за налоговый период страховых взносов на обязательное пенсионное страхование работников, занятых в сфере деятельности, по которым уплачивается ЕНВД, а также индивидуального предпринимателя	45 600
3	Сумма (часть суммы) уплаченных страховых взносов на обязат. пенсионное страхование работников, занятых в сферах деятельности, по которым уплачивается ЕНВД, а также индивидуального предпринимателя, уменьшающая общую сумму исчисленного ЕНВД (но не более чем на 50%) (стр. 1 × 0,5)	53 079
4	Общая сумма выпл-х в налоговом периоде работникам, занятым в сферах дея-ти, по которым уплачивается ЕНВД, пособий по временной нетрудоспособности	11 000
5	Сумма выплаченных в налоговом периоде из средств налогоплательщика пособий по временной нетрудоспособности работникам, занятым в сферах деятельности, по которым уплачивается ЕНВД	9 000
6	Общая сумма ЕНВД, подлежащая уплате за налоговый период (стр.1 - стр.2 - стр.5)	53 079 (вместо 51558)

Таким образом, уплате в бюджет подлежит сумма единого налога в размере 53079 руб. В соответствии с п. 2 ст.346³² НК РФ сумма исчисленного за налоговый период ЕНВД может быть уменьшена на величину уплаченных взносов на обязательное пенсионное страхование и другие страховые выплаты, но не более чем на 50% исчисленного налога.

Задание 2. На основе индивидуального задания, приведенного в таблице № 3, рассчитать величину ЕНВД по трем видам бизнеса: магазину, палатке и ресторану (табл. № 1) и сумму налога, подлежащую уплате в бюджет (табл. № 2). Значения корректирующего коэффициента К2 можно принять по условиям своего муниципального образования.

1. Площадь магазина, м²

январь 70 - - 70

февраль 70 70 70 70

март 65 70 65 70

2. Наличие палатки

январь + - + -

февраль + + + +

март + + +

3. Площадь ресторана, м²

январь 55 - - 70

февраль 55 70 65 70

март 70 70 70 70

4. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование 20000,10000,1000,20500

5. Пособия по трудоспособности всего 10000 5000 500 10500

в т. ч. за счет средств организации 3000 2000 100 8500

Методическое обеспечение:

1. Инструкционные карты.
2. Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
3. Интернет-ресурсы:
 - ✓ www.taxhelp.ru («Налоговая помощь» – Taxhelp – юридическая помощь, словарь, статьи);
 - ✓ <http://mns.park.ru/public/default?,asp 10002343>(нормативные и методические материалы ФНС России);
 - ✓ www.nalog.ru (сайт ФНС РФ);
 - ✓ <http://dist-cons.ru/modules/taxsation/index.html> («Дистанционный консалтинг» – пособие «Налогообложение»);
 - ✓ <http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumListDocumFolderID 95.html>

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №10

ТЕМА 1.8. «Культура предпринимательства».

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: «Социальный портрет предпринимателя»

ЦЕЛЬ РАБОТЫ:

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- 3) Умение
- 4) Уметь отслеживать изменения в нормативно-правовой базе о предпринимательской деятельности через систему Конкультант- плюс.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: линейка, ручка, калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску к занятию.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Дайте определение предпринимателя.
- 2) Какими личными характеристиками должен обладать предприниматель?
- 3) Перечислите деловые качества современного предпринимателя.
- 4) Чем российский предприниматель отличается от западного?

ХОД РАБОТЫ:

Задание 1. Внимательно изучите критерии, характеризующие современного предпринимателя, указанные в таблице. К каждому критерию впишите несколько качеств и характеристик предпринимателя.

Социальный портрет предпринимателя.

Критерий	Качества	Характеристика качеств
✓ Отношение к работе		
✓ Общий стиль поведения		
✓ Знания		
✓ Качества ума		
✓ Организаторские умения		
✓ Административно - ораторские умения		
✓ Отношение к людям		
✓ Отношение к себе		

Задание 2. Дайте описание знакомого Вам предпринимателя. Информацию заполните в таблице.

Портрет знакомого предпринимателя

Критерий	Качества	Характеристика качеств
✓ Возраст		
✓ Пол		
✓ Сфера деятельности		
✓ Период работы		
✓ Отношение к работе		
✓ Административно - ораторские умения		
✓ Отношение к людям		
✓ Отношение к себе		

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю.Буров. – Чита, 2015. – 441 с.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №11

ТЕМА 2.3. Структура бизнес- плана

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Обсуждение и рассмотрение идей бизнес – проектов. Дискуссионный анализ осуществимости и жизнеспособности предлагаемых проектов.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: научиться выбирать вариант предпринимательской идеи фермерского хозяйства в соответствии с приоритетными направлениями развития Вологодской области.

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- ✓ Освоить технологию накопления идей.
- ✓ Уметь сделать выбор предпринимательской идеи в области фермерского хозяйства.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 1 час

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Что такое бизнес-идея?
- 2) Назовите характеристики бизнес- идеи.
- 3) Назовите три условия, которым должна соответствовать бизнес- идея.
- 4) Что такое бизнес-возможность?
- 5) В чем различия между бизнес-идеей и бизнес-возможностями?

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Продумать несколько идей открытия своего бизнеса, формируя банк предпринимательских идей.
- 4) Записать необходимую информацию в тетрадь.
- 5) Оформить отчет о выполненной работе.

Ход работы:

- 1) *Студенты делятся на команды по 2,3,4 человека.* Предлагают несколько вариантов предпринимательских идей в соответствии с приоритетами развития Вологодской области и Грязовецкого района или выбранную по своему усмотрению.
- 2) *Студенты формируют банк предпринимательских идей.* (таблица 1)
- 3) *Проводят анализ банка данных предпринимательских идей.* Из предложенных предпринимательских идей команда должна сделать выбор одной, которая больше всего подходит.
- 4) *Студенты приводят доказательства выбранной предпринимательской идеи, над которой собираются работать.*

Банк предпринимательских идей

Критерии выбора идеи	Предпринимательские идеи			
	1	2	3	4
✓ Краткое описание идеи				
✓ Товар или услуга				
✓ Интерес потребителя к товару				
✓ Конкуренция				
✓ Перспективы рынка				
✓ Длительность подготовительного периода				
✓ Размер требуемого капитала, в том числе заемного				
✓ Степень доступности оборудования				
✓ Доступность сырья				
✓ Наличие рабочей силы				

Задание 2. Студенты дают характеристику товара (услуги), которую собираются реализовать населению. При характеристике товара (услуги) необходимо указать его преимущества.

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №12

ТЕМА 2.3. Структура бизнес- плана.

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Анализ рынка и программа маркетинга.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: провести анализ рынка создаваемого товара и программу маркетинга.

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- ✓ Умение проводить анализ рынка предлагаемого товара.
- ✓ Умение использовать разные методы для определения целевой аудитории.
- ✓ Умение пользоваться методами продвижения товара.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 1 час

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Обоснуйте, для чего проводится анализ рынка?
- 2) Что такое сегментирование рынка?
- 3) Что такое целевая аудитория?
- 4) Что такое емкость рынка?
- 5) Перечислите методы продвижения товара на рынке.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

Задание 1. Проанализировать состояние рынка товара сегодня, показать динамику цен за последние несколько лет (обычно это 5-летний период), привести мнение авторитетных, признанных экспертов о возможности развития данной сферы. Подробно опишите, как ваш продукт или услуга будут вписываться в общую схему рынка, какое влияние будущие изменения на этом рынке окажут на ваш бизнес, и какие меры будут приняты в связи с этим для поддержания стабильной работы компании.

Пример написания. Рынок ____ по производству товаров ____ и/или оказанию услуг ____ на текущий момент является одним из наиболее активно развивающихся и наиболее перспективных отраслей, работающих в данном направлении. По итогам ____ года объем рынка составил ____ рублей, это больше на ____% по сравнению с предыдущим годом. Подробная динамика цен на рынке за последние 5 лет представлена Таблице №_ Приложения №_. Исследование и анализ рынка сбыта, проведенные маркетинговыми компаниями, независимыми аналитическими центрами, отраженные в отчетах уже действующих в этой сфере компаний, предприятий, ведущих аналогичную деятельность, показывают, что в ближайшие ____ лет прогнозируется значительное увеличение существующего рынка на ____%. По умеренным оценкам специалистов минимальный объем отрасли составит ____ рублей.

Пример написания. Исходя из того, что предлагаемый Компанией продукт/услуга предлагается на рынке относительно недавно (не более ____ лет), и рынок реализации находится в стадии формирования, оценить его реальные объемы роста на ближайшие ____ лет весьма сложно. Хотя, уже сегодня можно утверждать, что данную отрасль ожидает стремительный подъем. Этот факт подтверждается ежегодным увеличением продаж на __%, и количеством выпускаемого и реализуемого товара ежегодно на ____ единиц. Также можно отметить увеличение внимания к данной отрасли крупных компаний, таких как ____, ____, что в свою очередь может говорить о том, что перспективы развития рынка весьма высокие.

Задание 2. Провести сегментирование рынка. Определить основные целевые сегменты регионального рынка, описав незанятые рыночные ниши.

Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:

- разделите рынок на макросегменты, в которых могут быть потенциальные покупатели;
- по критериям сегментирования определите микросегменты и их потребительские профили;
- оцените привлекательность каждого микросегмента с учетом деловой активности и размера;
- определите незанятые рыночные ниши;
- выберите целевые группы потребителей и посредников;
 - проведите позиционирование компании в целевых сегментах.

Пример написания. Целевая аудитория потребителей продукта, производимого Компанией – женщины и мужчины в возрасте от ____ до ____ лет, состоящие/не состоящие в браке, имеющие/не имеющие детей, со средним/высшим образованием, с уровнем дохода от ____ до ____ рублей в месяц/год, занятые на полном рабочем дне/частично занятые, не работающие/пенсионеры/учащиеся, проживающие в городах с населением от ____ человек/сельских поселениях/, увлекающихся ____.

Задание 3. Разработать товарную политику в целях продвижения.

1. Определить новые продукты или пакеты услуг, которые могут быть востребованы на рынке.
2. Сформулировать и обосновать уникальное торговое предложение компании в рамках продвижения.

Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:

- сформулируйте идеальную мультиатрибутивную модель продукта для различных целевых групп потребителей;
- какие выгоды продукта важны для потребителей различных целевых сегментов. Выделите главное ожидание потребителей;
- оцените привлекательность и конкурентоспособность продукта компании по отношению к продуктам-заменителям (субститутам) и продуктам конкурентов;
- оцените, какие продукты из ассортимента могут играть роль лидеров.

Задание 3. Определить методы продвижения продукции на рынке. В этом разделе вы должны показать способы, с помощью которых вы будете продвигать свой товар на рынке. Один из моментов, на которые следует обратить самое

пристальное внимание – это ценовая стратегия компании. В первую очередь именно стоимость предлагаемого продукта влияет на уровень его продаж, и, соответственно, объем прибыли. Причем в бизнес-плане должны быть приведены все расчеты по формированию цены на товар, анализ цен на аналогичные товары у конкурентов, возможности колебания цен в сторону увеличения или уменьшения, причины возникновения таких ситуаций.

Если у вас уже будет составлен прайс-лист на предлагаемую продукцию, обязательно его приложите к бизнес-плану.

Пример написания. *При установлении цены на продукцию были учтены: себестоимость производства одной единицы, расходы на передвижение по логистической цепочке, стоимость аналогичного товара у конкурентов. При установлении среднерыночной стоимости на реализуемую продукцию, компания выйдет на планируемый объем прибыли через __ дней/месяцев/лет. Но так как наш продукт обладает дополнительными уникальными параметрами (перечислить), появилась возможность назначить цену за единицу продукции на __% выше средней цены на рынке. Результаты проведенного опроса среди потенциальных покупателей показали, что имеется достаточно высокая потребность в таком продукте, и большинство считают предложенную стоимость приемлемой, и готовы приобрести продукцию по такой цене.*

Задание 4. Разработайте программу продвижения товара.

1. Разработать и обосновать стратегию продвижения услуг в выявленных сегментах и нишах. Определить оптимальные (для реализации предлагаемой стратегии) маркетинговые коммуникации и обосновать их.

2. Разработать программу продвижения для каждого предложенного продукта или услуги компании (основные инструменты, план мероприятий по месяцам).
Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:

- разработайте репутационную политику и программу мероприятий по формированию имиджа;
- определите виды коммуникаций для каждого целевого сегмента потребителей;
- выберите оптимальные рекламные каналы для деловой рекламы в каждом сегменте;
- определите перечень представительских рекламных материалов для личных продаж;
- выявите оптимальные методы стимулирования сбыта и продаж;
- выявите оптимальные методы прямого маркетинга;
- разработайте PR-мероприятия для формирования положительного имиджа компании;
- предложите план мероприятий программы продвижения по каждому из инструментов (PR, реклама, стимулирование сбыта, прямой маркетинг);
- составьте примерный бюджет расходов на все коммуникационные мероприятия

Используйте в описании самую эффективную существующую схему продаж — предложение товара или услуги: Нужным людям – своей целевой аудитории В нужное время – исходя из занятости этой же целевой аудитории В нужном месте – исходя из места проживания целевой аудитории В необходимом количестве По приемлемой для вас и для них цене По возможности с минимальными для вас расходами Кроме ценовой политики укажите инструменты, с помощью которых вы собираетесь сделать свой товар известным для потребителей, схему его

распространения, способы стимулирования продаж, возможность сервисного, гарантийного, и постгарантийного обслуживания, возможность обратной связи с покупателями. Алгоритм анализа: Помимо описания этих методов обоснуйте их эффективность в отношении предлагаемой продукции, почему вы выбрали именно их, а не любые другие, рассмотрите применение «традиционной» рекламы в СМИ, интернете, возможность проведения различных акций, установления скидок, принятия участия в выставках, и т.д.

Задание 5. Провести анализ конкурентов. За

Исследование деятельности конкурентов, работающих в этой же отрасли, или смежных сферах – это обязательная часть любого бизнес-плана. Анализ конкурентов бизнес-план должен отражать по возможности подробно и четко. Разделите конкурентов на прямых и косвенных. Укажите их положение в данном сегменте рынка, долю в общей картине продаж, уровень доходов, способы рекламы, используемое оборудование и технологии, кадровые ресурсы – в общем, все, что удастся узнать.

Задание 6. Просчитать примерный план продаж. Учитывая цены на продукцию и емкость рынка, определить выручку от реализации продукции по месяцам, за 1 год в целом.

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016 – 508 с.
- 3) Свой бизнес. Анализ рынка. <http://business-poisk.com/analiz-rynka.html>

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №13

ТЕМА 2.3. Структура бизнес- плана.

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Разработка производственного плана бизнес – проекта.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: провести весь комплекс программ для производства и реализации продукции.

УМЕНИЯ И НАВЫКИ:

- ✓ Умение представить информацию по обеспеченности выпуска продукции с производственной стороны и разработка мер эффективности и надежности организуемого производства.
- ✓ Умение дать характеристику производственного цикла бизнеса.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 1 час

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Что отражается в производственном плане?
- 2) Что отражается в программе производства и реализации продукции?
- 3) Что отражается в подразделе производственные мощности?
- 4) Что отражается в подразделе материально-техническое обеспечение производства?
- 5) Такие статьи затрат включаются в издержки производства?

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

ХОД РАБОТЫ:

Задание 1. Прописать этапы подготовительной работы. Данные оформить в виде таблицы.

Таблица

«Этапы подготовительной работы», пример

№	Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания
1.	Регистрация ИП (уплата госпошлины, открытие счета в банке, изготовление печати)	Январь	Январь
2.	Прохождение обучения	Февраль	Март
8.	Начало работы	Апрель	-

Задание 2. Дать характеристику полного цикла бизнес-процесса.

Задание 3. Описать производственные мощности предприятия (здания, сооружения, технологии, оборудование). Потребность и наличие зданий, техники, оборудования,

инвентаря оформить в виде таблицы.

Таблица

«Потребность в технике, оборудовании и инвентаре», *пример*

№	Наименование техники, оборудования и других технических средств	Количество	Поставщики	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1.	Ручной бур	2	г. Вологда	1000	2000
2.	Дрель	2	г. Вологда	1500	3000
3.	Бетономешалка	1	г. Вологда	10000	10000
4	Пила-болгарка	1	В собственности ИП		
	Итого				

Задание 4. Рассчитать издержки производства по статьям.

Методическое обеспечение:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №14

ТЕМА 2.3. Структура бизнес- плана.

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Разработка организационного плана.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ:

УМЕНИЯ И НАВЫКИ: Умение разрабатывать и анализировать организационный план бизнес- проекта.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 1 час

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: калькулятор, конспект; рабочая тетрадь.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Ответить на вопросы по допуску.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

Задание. Разработать организационный план бизнес-проекта.

- ✓ Определить количество человек, которое должно работать на предприятии.
Прописать обязанности каждого работника.
- ✓ Разработать структуру предприятия и схему управления;
- ✓ Составить график и режим работы.
- ✓ Произвести подсчет фонда заработной платы (таблица).

Таблица 7.1

«Расчет заработной платы в первый год работы

Категории работников	Кол-во человек	Заработная плата, тыс.руб.	Соц. нач-я 30 %, тыс.руб.	з/п+соц. нач за месяц	Фонд з/п за год, тыс. руб.
Итого					

Пример организационного плана магазина одежды

Предприятие «Beautiful clothes» является Обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Предприятие является юридическим лицом, действующим в строгом соответствии с принятым Уставом и Учредительным договором, имеет уставной капитал, производственные площади и баланс.

Учредителями предприятия являются: Общество с ограниченной ответственностью «Фабрика Одежды»; индивидуальный предприниматель Иванов А.А.;

Общество с ограниченной ответственностью «Glamorous».

Уставной капитал организации разделен на доли: ООО «Фабрика Одежды» - 60%; ИП Иванов А.А. - 20%; ООО «Glamorous» - 20%.

Управление ООО осуществляется Советом директоров, члены которого ответственны за определения главных направлений развития, разработку и воплощение планов. Прибыль предприятия распределяется между учредителями пропорционально их долям.

Инициатором создания магазина стало ООО Фабрика одежды. На сегодняшний день основная часть прибыли этого предприятия поступает за счет производства одежды и ее реализации закупщикам, однако данный проект предполагает дальнейшее развитие предприятия и открытие фирменного магазина «Beautiful clothes».

Руководство деятельностью осуществляется генеральным директором, которого назначает Совет директоров. В круг его обязанностей входит: решения главных вопросов деятельности организации, подписание официальных документов, распоряжение имуществом компании, осуществление найма и увольнения персонала, назначение коммерческого директора. Директор также несет ответственность за правильность данных бухгалтерского учета.

Коммерческий директор, в свою очередь, осуществляет следующие функции: руководит организацией маркетинговых исследований и рекламных кампаний, а также сбытом товара.

Бухгалтерия и главный бухгалтер отвечает за расчеты с поставщиками, учет товарооборота, поступающих прибылей, расходов, выплату заработных плат, составление бухгалтерских отчетов.

Главный дизайнер руководит дизайнерами, которые занимаются созданием новых коллекций одежды и их пошивом.

Организационная структура предприятия «Beautiful Clothes»



Состав и численность персонала предприятия

Специальность	Численность	Требуемый стаж	Заработная плата (ежемесячно)
Ген. директор	1	От 10 лет	80 тысяч руб.
Коммерческий директор	1	От 10 лет	65 тысяч руб.
Главный бухгалтер	1	От 10 лет	65 тысяч руб.
Главный дизайнер	1	От 10 лет	65 тысяч руб.
Дизайнеры	4	От 5 лет	45 тысяч руб.
Маркетологи	2	От 5 лет	45 тысяч руб.
Швеи	10	От 5 лет	30 тысяч руб.
Кассиры	3	От 3 лет	25 тысяч руб.
Уборщицы	2	-	15 тысяч руб.
Администратор магазина	1	От 5 лет	35 тысяч руб.
Заместитель администратора	1	От 5 лет	30 тысяч руб.
Продавцы-консультанты	3	От 2 лет	25 тысяч руб.

Всего на производстве и в самом магазине задействовано 29 человек. Расширение штата (найм администраторов, продавцов и кассиров) возможно при условии открытия новых магазинов «Beautiful clothes».

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №15

ТЕМА: «Структура бизнес-плана»

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Бюджетирование проекта. Оценка стоимости проекта. Формирование финансового плана.

ЦЕЛЬ: научиться принимать решения о необходимости инвестирования проектов (бизнес-планов) по показателям эффективности; рассчитывать и анализировать финансовые коэффициенты бизнес-плана.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: 1) линейка, ручка, калькулятор;
2) опорный конспект; 3) рабочая тетрадь.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

1. Что такое эффективность проекта?
2. Как рассчитать рентабельность проекта?
3. Что означает оценка ликвидности проекта?

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

1. Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
2. Устно подготовиться к вопросам по допуску к занятию.
3. Приступить к выполнению заданий по соответствующему варианту.
4. Оформить отчет о выполненной работе.

Задание 1. Произвести расчет затрат, входящих в себестоимость продукции. Все затраты разделить на переменные и постоянные.

№ п.п.	Виды затрат, статьи	Сумма на месяц, руб.	Сумма на год, руб.
	<u>Условно-переменные затраты:</u>		
	Материалы, сырье, комплектующие		
	Среднемесячная зарплата производственного персонала		
	Численность персонала		
	Фонд заработной платы		
	Начисления на зарплату персонала		
	Амортизация производственного оборудования		
	Аренда производственного оборудования		
	Расходы на электроэнергию		
	Транспортные расходы (1% от оборота)		
	<u>Итого условно-переменных затрат</u>		
	<u>Условно-Постоянные затраты</u>		
	Затраты на управление:		
	Численность аппарата управления		
	Заработная плата		
	Фонд заработной платы		
	Начисления на оплату труда		
	Расходы на командировки		
	Амортизация оргтехники		
	Амортизация нематериальных активов		
	Стоимость связи, канцтоваров		

	Аренда помещений		
	Аренда непроизводственного оборудования		
	Коммунальные расходы		
	Налог на имущество		
	Земельный налог		
	Юридические консультации, обучение персонала		
	<u>Итого условно- постоянных затрат</u>		
	<u>Затраты на реализацию продукции</u>		
	Расход ГСМ		
	Налог с владельцев транспортных средств		
	Амортизация автомобиля		
	Затраты на рекламу		
	<u>Итого на реализацию продукции</u>		
	НДС		
	Местные налоги и сборы		
	Проценты по кредиту		
	ИТОГО затраты		

ПРИМЕЧАНИЕ: В расчет затрат входящих в определение себестоимости продукции должны войти те позиции, которые реально имеют место для конкретного предприятия (проекта).

Необходимые формулы:

- 1) РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ 1 единицы продукции: (Затраты на производство (постоянные расходы + переменные расходы) / объем производства)
- 2) Цена реализации единицы продукции: (Себестоимость / 1- минимально приемлемая доля прибыли в цене)
- 3) Доля переменных расходов в цене продукции: (Переменные затраты / объем производства)
- 4) Критический объем продукции (точка безубыточности) в стоимостном измерении:
(Постоянные издержки / цена – доля переменных расходов в цене продукции)
- 5) Расчет чистой прибыли:

№ п.п.	Показатели	Сумма, руб.
1	Выручка от реализации	
2	НДС	
3	Доход с оборота (3=1-2)	
4	Затраты на реализацию продукции	
5	Валовая прибыль (5=3-4)	
6	Налог на прибыль	
7	Чистая прибыль (7=5-6)	

Задание 2. Расчет прибыли и убытков с учетом сезонности продаж (1год по месяцам, 2 –по кварталам, 3 и последующие по годам)

№	Период (мес. квартал год)	Наименование		
1		Выручка от реализации		
2		НДС		
3		Валовая выручка без НДС (3=1-2)		
4		Переменные затраты на производство		
5		Налоги и отчисления		
6		Амортизация техники		
7		Расход ГСМ для техники		
8		всего переменных затрат (8=4+5+6+7)		
9		валовая прибыль (9=3-8)		
10		Постоянные затраты на производство (без амортизации)		
11		Проценты за кредит		
12		Налог на имущество		
13		Налог на земельный участок		
14		Амортизация транспорта		
15		Расход ГСМ для транспорта		
16		Связь		
17		Налог с владельцев транспортных средств		
18		Затраты на рекламу		
19		Суммарные текущие затраты (19=11+12+13+14+15+16+17+18)		
20		Прибыль до выплаты налога (20=9-10-19)		
21		Налог на прибыль		
22		Чистая прибыль (убытки) (22=19-21)		

Задание 3. Движение денежных средств (поток денег)
(1 год по месяцам, 2 год – по кварталам, 3 год (и далее) - по годам)

№ пп	Основные показатели	1 год				2 год				3 год
		1 мес.	2 мес	...	12 м	1 кв.	2кв.	3 кв.	4 кв.	
1	Выручка от сбыта продукции									
2	Другие поступления									
3	Постоянные расходы									
4	Переменные расходы									
5	Налоги и отчисления									
6	Оперативная деятельность									

руб.

7	Затраты подготовительного периода – инвестиции										
8	Собственный капитал										
9	Займы										
10	Погашение кредитов										
11	Выплаты % за кредит										
12	Выплаты дивидендов										
13	Банковские вклады, доходы										
14	Финансовая деятельность (14=8+9- 10-11-12+13)										
15	Баланс наличности на начало периода (14=16- 16 предыдущего периода)										
16	Баланс наличности на конец периода (16=6+7+14+15)										

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №16

ТЕМА: «Структура бизнес-плана»

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: Анализ показателей эффективности проекта.

ЦЕЛЬ: научиться принимать решения о необходимости инвестирования проектов (бизнес-планов) по показателям эффективности; рассчитывать и анализировать финансовые коэффициенты бизнес-плана.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: 1) линейка, ручка, калькулятор;
2) опорный конспект;
3) рабочая тетрадь.

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

- 1) Что такое эффективность проекта?
- 2) Какие показатели характеризуют эффективность проекта?
- 3) Как рассчитать рентабельность проекта?
- 4) Как рассчитать срок окупаемости проекта?

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

- 1) Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
- 2) Устно подготовиться к вопросам по допуску к занятию.
- 3) Выполнить указанные задания.
- 4) Оформить отчет о выполненной работе.

Задание. Проанализировать и оценить проект с точки зрения эффективности. Задача
Задача 1. Рассчитать показатели, характеризующие эффективность проекта: прибыль до налогообложения, чистую прибыль, рентабельность, окупаемость и принять решение: «Стоит ли оптимизировать финансово-хозяйственную деятельность учебного проекта?». Расчет данных свести в таблицу. Оценить динамику показателей рентабельности, назвать причины их изменения.

Таблица 1

Показатели экономической эффективности проекта

№	Показатель	1 год	2 год
1.	Выручка от оказания услуг, тыс. руб.		
2	Расходы, тыс. руб.		
2.1	✓ переменные		
2.2	✓ постоянные		
3.	Валовая прибыль, тыс. руб. (п 1- п 2)		
4.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб. (п1-п2)		
5.	Налог, тыс. руб.		
6.	Чистая прибыль, тыс. руб. (п4-п5)		
7.	Рентабельность проекта, % (п 3/ п 2)		
8	Окупаемость проекта, лет (п12 / п 6)		

Задача 2. Определение точки безубыточности расчетным и графическим методом. Рассчитать показатели, необходимые для определения точки безубыточности (маржинальный доход и коэффициент маржинального дохода). На основании этих показателей рассчитать точку безубыточности.

Построить график точки безубыточности и рассчитать каким является минимальный годовой объем продаж, при котором фирма не несет убытков и не получает прибыли.

Таблица 2

Расчет точки безубыточности

Показатели	1 год	2 год
Маржинальный доход, тыс. руб. (п 1-п 2.1)		
Коэффициент маржинального дохода (п 9 /п 1)		
Точка безубыточности, тыс. руб (п 2.2 / п 10)		
Стартовый капитал, тыс. руб.		

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА №17

ТЕМА 2.3. Структура бизнес- плана.

НАИМЕНОВАНИЕ РАБОТЫ: защита бизнес – проектов.

ЦЕЛЬ: научиться готовить необходимую информацию по защите бизнес-плана, (оформлять презентацию, инвестиционное предложение)

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: учебный корпус техникума.

НОРМА ВРЕМЕНИ: 2 часа

ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА: 1) мультимедийный проектор;
2) персональный компьютер;
3) данные бизнес – плана, раздаточный материал

ВОПРОСЫ ПО ДОПУСКУ К ЗАНЯТИЮ:

1. Что такое бизнес – план?
2. Что такое бизнес – идея?
3. Что такое инвестиционное предложение?
4. Что означает презентация бизнес – плана?

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ:

5. Записать в рабочую тетрадь название темы, наименование и цель работы.
6. Устно подготовиться к вопросам по допуску к занятию.
7. Кратко изложить содержание бизнес – проекта, показать презентацию.
8. Ответить на вопросы аудитории.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

- 1) Инструкционные карты для практических работ.
- 2) Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие для СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 508 с.
- 3) Справочно правовая система «Консультант Плюс». Форма доступа: www.consultant.ru

Важные моменты, которые нужно учесть при защите проекта

1. Длительность защиты составляет примерно 5–7 минут. Защита представляет из себя ответы на несколько вопросов, задаваемых комиссией. Все вопросы связаны только с нюансами задуманного бизнес проекта.
2. За время выступления необходимо убедить слушателей в актуальности проекта и его перспективности, рассказать о сильных и слабых сторонах (лучше представить их сразу с необходимыми комментариями). Члены комиссии должны убедиться в том, что претендент действительно разбирается в нюансах планируемого бизнеса.
3. Обязательно комиссия смотрит на то, имеет ли претендент знания или опыт в планируемой деятельности. Очень положительно члены комиссии относятся к кандидатам, которые имеют образование и опыт работы в той деятельности, в которой планируется открытие нового дела. Это гарантия 100%, что такой проект

одобряют. Комиссию не интересуют профессиональные знания терминов и нюансов экономики у претендента. Их интересует только полное и глубокое понимание того бизнеса, который задумал кандидат.

4. Чтобы добиться успеха на защите, нужно не только досконально знать проект и уметь моментально отвечать на все вопросы, но и подготовить: раздаточный материал с цифрами, графиками, выкладками и статистическими данными; резюме проекта и таблицу с технико-экономическими показателями будущего предприятия; презентацию, которая будет демонстрироваться с помощью проектора (при наличии технической возможности).
5. Непосредственно в ходе презентации нужно продемонстрировать хорошие ораторские способности, знание проекта и уверенность в успехе.
6. Главное требование к презентации бизнес-плана — краткость. Она должна быть лаконичной, но при этом доходчивой и подробной. От обилия терминологии и специальной лексики лучше отказаться.

В большинстве случаев стоит придерживаться следующего плана:

- 1) описание идеи проекта — новизна, актуальность, история возникновения;
- 2) суть идеи бизнеса;
- 3) аргументация в пользу того, что услуга или продукт будут иметь спрос среди потребителей. Плюсы по сравнению с конкурентами;
- 4) описание целевой аудитории и главных соперников на рынке. План маркетинговой политики нового предприятия;
- 5) планируемые источники финансирования, экономические выкладки, подтверждение эффективности;
- 6) доказательства жизнеспособности идеи. Здесь необходимо описать возможности и личные способности предпринимателя, убедить комиссию, что он сможет реализовать идею нового бизнеса.