

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ
КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КРАСНОЯРСКИЙ КОЛЛЕДЖ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

РАССМОТРЕНО

методической комиссией
протокол № 10 от 20.06.2025 г.

УТВЕРЖДЕНО

Директор КГБПОУ «Красноярский колледж
отраслевых технологий и
предпринимательства»

_____/Н. В. Журова/
Приказ № 01-61-1П от 30.06.2025 г.

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

38.02.08 Торговое дело

на базе основного общего образования

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
К ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

ОП.05 Основы предпринимательства

Зам. директора по УР _____/Миля Е.В. /
Подпись

Красноярск, 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка.....	3
2. Общие рекомендации по выполнению и оформлению практических занятий.....	3
3. Методика проведения практических занятий.....	4
4. Содержание практических занятий.....	5

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания к проведению практических занятий по учебной дисциплине ОП.05 Основы предпринимательства, предназначены для обучающихся СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Уровень профессиональной подготовки по специальности 38.02.08 Торговое дело, определяемый ФГОС СПО, предусматривает владение практическими навыками выбора материалов для профессиональной деятельности.

Особое значение практические занятия имеют при формировании и развитии ОК и ПК, освоении умений и знаний.

Код ОК, ПК	Содержание
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 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 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК. 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК. 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
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

2. ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практические занятия выполняются обучающимися по графику, составленному в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины ОП.05 Основы предпринимательства. Результат изучения учебной дисциплины ОП.05 Основы предпринимательства зависит от содержания практических занятий, которые соответствуют более глубокому освоению дисциплины, закреплению теоретических знаний и прививают обучающимся практические навыки самостоятельной работы.

Задача практических занятий – закрепить теоретические знания обучающихся.

Согласно учебного плана по специальности и программы учебной дисциплины на практические занятия обучающихся выделено 26 академических часов, из них:

Наименование раздела, номер и тема практического занятия	Количество часов
Тема 1. Сущность и понятие предпринимательства	2
Практические занятия № 1 «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире (аналитический обзор с использованием программных продуктов)»	2
Тема 2. Государственное регулирование, организация и структура предпринимательской деятельности в торговле	2
Практическое занятие № 2 «Правовое регулирование предпринимательской деятельности»	2
Тема 3. Факторы, влияющие на формирование бизнес-идеи	4
Практическое занятие № 3 «Анализ и оценка динамики развития предприятий торговли: SWOT и PEST-анализ»	2
Практическое занятие № 4 «Выявление проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи»	2
Тема 4. Организация предпринимательской деятельности в торговле	6
Практическое занятие № 5 «Налоговая система Российской Федерации»	2
Практическое занятие № 6 «Расчет сумм налогов индивидуальных предпринимателей и организаций при различных налоговых режимах»	2
Практическое занятие № 7 «Оценка целевого рынка и конкурентной среды торгового предприятия (предприятие определяется по выбору студентов)»	2
Тема 5. Управление предпринимательской деятельностью в торговле	3
Практическое занятие № 8 «Выбор и обоснование стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору студентов)»	3
Тема 6. Риски в предпринимательской деятельности	3
Практическое занятие № 9 «Определение уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок»	3
Тема 7. Морально-этические аспекты предпринимательской деятельности	3
Практическое занятие № 10 «Личные качества предпринимателя»	3
Тема 8. Прекращение предпринимательской деятельности организации	3
Практическое занятие № 11 «Законодательные акты, регулирующие прекращение предпринимательской деятельности организации»	3
ИТОГО:	26

3. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Целью практических занятий является отработка обучающимися практических навыков по презентации и самопрезентации, основ предпринимательской деятельности, роль предпринимательства в жизни государства, внутренние и внешние факторы, влияющие на предпринимательскую деятельность, предпринимательский риск и выход из него бизнес-планированию, как одной из форм самостоятельности, выбор вида и форма презентации продукции, работ, услуг; закреплению теоретических знаний.

Исходя из поставленных целей, в работе будут решаться следующие задачи:

Закрепление знаний:

- правовое обеспечение предпринимательства

- о роли и месте знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности;
- о анализе о оценке потребностей производства в ресурсах и персонале;

Ознакомиться:

- с законодательными актами регулирующие прекращение предпринимательской деятельности
- со структурой бизнес-плана;
- с выбором и обоснованием стратегии продвижения товара организации торговли.

При выполнении практической работы формируются навыки:

- использование знаний статей Налогового кодекса;
- развитие коммуникативных способностей;
- развитию свойств и качеств успешной предпринимательской деятельности;
- развивать экономический образ мышления, разрабатывая разделы бизнес -плана.

Научиться пользоваться:

- интернет ресурсами и информацией СМИ
- поисковыми системами

Работа обучающегося по теме занятия делится на три этапа:

- самостоятельная подготовка к занятию;
- практическое выполнение задания (по заданию);
- оформление результатов работы и защита.

4. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Сущность и понятие предпринимательства

Практическое занятие №1

Тема: Практические занятия № 1 «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире (аналитический обзор с использование программных продуктов)».

Цель занятия:

Изучить основные этапы становления и развития предпринимательства в России и мире.

Задание:

1. Изучите материалы по теме «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире».
2. Определите ключевые этапы развития предпринимательства в мире и в России.
3. Составьте краткую сравнительную таблицу основных отличий и особенностей.

Таблица 1 - Ключевые этапы развития предпринимательства в мире и в России

Этап	Характеристика	
	Россия	Зарубежные страны

4. Используя программу для аналитики (Excel или другой удобный вам инструмент), соберите данные по развитию предпринимательства за последние 20-30 лет в России и в мире (можно взять статистику по количеству зарегистрированных предприятий, уровню малого и среднего бизнеса, динамике ВВП в сфере предпринимательства и т.д.).

- Создайте графики/диаграммы, иллюстрирующие динамику развития предпринимательства.

- На основе собранных данных и графиков сделайте выводы о тенденциях развития предпринимательства в России и мире.

- Подготовьте короткий аналитический отчёт (около 1 страницы) с ключевыми наблюдениями.

5. Тест:

1. В каком веке традиционно считают началом зарождения предпринимательства в мире?
 - а) IV век до н.э.
 - б) XVII век
 - в) XIX век
 - г) XX век

2. Какой фактор наиболее повлиял на развитие предпринимательства в России в конце XIX – начале XX века?
 - а) Крепостное право
 - б) Индустриализация
 - в) Коллективизация
 - г) Интернет

3. Что из перечисленного относится к предпринимательской деятельности?
 - а) Производство товаров
 - б) Государственное управление
 - в) Работа по найму
 - г) Обучение в вузе

4. К какому типу предпринимательства относятся компании с большим числом сотрудников и объемом выручки более миллиона рублей?
 - а) Малое предпринимательство
 - б) Среднее предпринимательство
 - в) Крупное предпринимательство
 - г) Индивидуальное предпринимательство

5. В России после какого события начался новый этап развития частного предпринимательства?
 - а) Октябрьская революция 1917 года
 - б) Переход к рыночной экономике в 1990-е годы
 - в) Переход на крепостное право
 - г) Вторая мировая война

6. Какое из нижеперечисленных программных средств подходит для визуализации данных в предпринимательском анализе?
 - а) Microsoft Word
 - б) Excel
 - в) Notepad
 - г) Adobe Photoshop

7. Какой показатель чаще всего используют для оценки развития малого бизнеса?
 - а) Среднегодовой доход государства
 - б) Количество зарегистрированных малых предприятий
 - в) Количество крупных компаний
 - г) Число государственных служащих

8. Венчурное предпринимательство связано с:
 - а) Инвестициями в инновационные проекты
 - б) Государственным регулированием
 - в) Крупным сельским хозяйством
 - г) Образованием и наукой

9. Как называется человек, который организует и управляет предпринимательской деятельностью?

- а) Рабочий
- б) Предприниматель
- в) Менеджер
- г) Государственный служащий

Ключ к тесту

1	2	3	4	5	6	7	8	9
а	б	а	в	б	б	б	а	б

Оценка 5 - ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, задания выполнены верно, сделаны выводы.

Оценка 4 – основные требования выполнены, но при этом допущены недочеты, в частности, имеются неточности в изложении материала; имеются упущения в оформлении.

Оценка 3 – имеются существенные отступления от требований.

Оценка 2 – требования не выполнены, обнаруживается существенное непонимание.

Тема 2. Государственное регулирование, организация и структура предпринимательской деятельности в торговле

Практическое занятие № 2

Тема: «Правовое регулирование предпринимательской деятельности».

Цель занятия:

Изучить основные правовые аспекты, регулирующие предпринимательскую деятельность, разобраться в законодательных нормах и применении законов на практике.

Задание:

1. Ознакомьтесь с основными источниками права, регулиющими предпринимательскую деятельность (Гражданский кодекс РФ, Федеральные законы, иные нормативные акты).

2. Выпишите ключевые права и обязанности предпринимателя, а также основные виды юридических лиц.

3. Проанализируйте выбранную юридическую ситуацию, связанную с предпринимательской деятельностью (примеры можете взять из предложенных преподавателем или найти самостоятельно).

4. Используя материалы законодательства, подготовьте правовую оценку ситуации (укажите нарушения, если таковые имеются, и возможные правовые последствия).

5. Составьте краткий алгоритм действий предпринимателя для разрешения ситуации на законном основании.

1. Какой основной нормативный акт регулирует предпринимательскую деятельность в России?

- а) Трудовой кодекс РФ
- б) Гражданский кодекс РФ
- в) Уголовный кодекс РФ
- г) Земельный кодекс РФ

2. Что из перечисленного НЕ является субъектом предпринимательской деятельности?

- а) Индивидуальный предприниматель
- б) Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- в) Государственное учреждение
- г) Акционерное общество (АО)

3. Для осуществления предпринимательской деятельности обязательна:
- Государственная регистрация
 - Получение высшего образования
 - Прохождение государственной службы
 - Наличие недвижимости
4. Как называется документ, подтверждающий регистрацию индивидуального предпринимателя?
- Свидетельство о собственности
 - Свидетельство о государственной регистрации ИП
 - Паспорт предпринимателя
 - Лицензия на предпринимательскую деятельность
5. Какой из перечисленных видов предпринимательской деятельности требует обязательного лицензирования?
- Розничная торговля
 - Медицинская деятельность
 - Интернет-продажи
 - Розничное кафе
6. Какой из следующих прав предприниматель НЕ имеет?
- Право свободно выбирать виды деятельности
 - Право заключать юридические сделки
 - Право освобождаться от налогов
 - Право использовать имущество для деятельности
7. Что такое «юридическое лицо»?
- Лицо, имеющее юридическое образование
 - Организация, имеющая права и обязанности, способная выступать в суде
 - Индивидуальный предприниматель
 - Гражданин, участвующий в суде
8. Какой орган регистрирует юридические лица и индивидуальных предпринимателей в России?
- ФНС (Федеральная налоговая служба)
 - Министерство юстиции
 - МВД
 - Минэкономразвития
9. Что из перечисленного относится к обязанностям предпринимателя?
- Уплата налогов и сборов
 - Изготовление товаров бесплатно
 - Участие в выборах
 - Организация митингов
10. Что может привести к прекращению предпринимательской деятельности?
- Добровольная ликвидация
 - Принудительное исключение из реестра
 - Банкротство
 - Все перечисленное

Ключ к тесту

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
б	в	а	б	б	в	б	а	а	г

Тема 3. Факторы, влияющие на формирование бизнес-идеи

Практическое занятие № 3

«Анализ и оценка динамики развития предприятий торговли: SWOT и PEST-анализ»

Цель занятия:

Научиться использовать инструменты стратегического анализа для анализа факторов, влияющих на бизнес.

Задание:

1. Выберите одно предприятие:

«Лента» — российская розничная торговая компания, включающая в себя гипермаркеты и супермаркеты под брендом «Лента», а также магазины формата «у дома» под брендом «Монетка», интернет-сервис по доставке продуктов питания «Утконос» и сеть формата дрогери под брендом «Улыбка радуги» (в совокупности — около 3 тысяч магазинов).

Некоторые характеристики компании:

Собственные торговые марки: «Лента. Товары высокого качества» — товары высокого качества по низкой цене, «365 дней» — продовольственные и непродовольственные товары.

Эксклюзивные бренды: HomeClub — товары для дома, Inwin — одежда и обувь, Dolce Albero — кондитерские изделия, шоколад, кофе, чай и другие.

Стратегическая цель: стать лучшим мультиформатным игроком в России в сфере торговли продуктами питания и бытовыми предметами.

Формат магазинов: гипермаркеты, супермаркеты и магазины у дома.

Онлайн-сервис: «Лента» предоставляет возможность онлайн-покупок через свой сервис «Лента Онлайн», сервисы онлайн-партнёров и платформу «Утконос».

Кредитные рейтинги: AA– от Аналитического кредитного рейтингового агентства (АСРА) и ruAA от рейтингового агентства Expert, при этом оба агентства определяют прогноз как стабильный.

Количество сотрудников: по данным на 2024 год, 66 717 сотрудников.

X5 Group — российская продуктовая розничная торговая компания, основанная в 2006 году в результате слияния розничных торговых сетей «Пятёрочка» и «Перекрёсток».

Некоторые характеристики компании:

Доля по выручке на российском рынке продуктовой розницы — 14,6% (2023).

Торговые сети: «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Чижик», «Около», «Виктория», «Красный яр» и «Слата».

Развитые цифровые бизнесы: Vprok.ru, 5Post, экспресс-доставка, «Много лосося», а также медиаплатформа Food.ru.

Торговые сети и распределительные центры расположены в 72 регионах России.

К концу 2023 года управляла более чем 24 472 магазинами.

Выручка цифрового бизнеса за 2023 год выросла на 89% и составила 41,8 млрд рублей. 2

Некоторые показатели сотрудников: по данным на 2023 год, число сотрудников — 372 000 человек.

Кратко о «Магните»

Собственное производство

«Магнит» является одной из ведущих розничных сетей в России по торговле продуктами питания, лидером по количеству магазинов и географии их расположения.

Компания представлена в 4 594 населенных пунктах, ежедневно магазины компании посещают около 18 миллионов человек. «Магнит» работает в мультиформатной модели, которая включает в себя магазины у дома, супермаркеты, аптеки и магазины дрогери. На

31 декабря 2024 года компания насчитывала 31 483 торговые точки в 72 регионах России. Участниками кросс-форматной программы лояльности сети являются 80 млн человек.

«Магнит» является уникальной компанией в российском ритейле. Наряду с продажей товаров розничная сеть занимается производством продуктов питания под собственными торговыми марками. Компания управляет несколькими предприятиями по выращиванию овощей, производству бакалеи и кондитерских изделий. «Магнит» владеет тепличным и грибным комплексами, которые являются одними из крупнейших в России. Логистическая инфраструктура компании включает в себя 51 распределительный центр и 7255 автомобилей.

«Магнит» входит в список крупнейших публичных компаний мира рейтинга Global 2000 Forbes и возглавляет рейтинг крупнейших частных работодателей России по версии Forbes. Общая численность сотрудников составляет 368 тысяч человек.

«Магнит» был основан в 1994 году на юге России в Краснодаре как небольшая региональная компания. За это время «Магнит» вырос в одну из крупнейших российских компаний. Штаб-квартира розничной сети по-прежнему находится в Краснодаре. В 2006 году компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже (листинг отменен 30.08.2022). 66,8% акций «Магнита» находятся в свободном обращении и торгуются на Московской бирже (МОЕХ: MGNT). В соответствии с результатами Компании до применения МСФО 16, выручка «Магнита» за 2024 год составила 3 043 млрд руб., EBITDA — 172 млрд руб.

Wildberries — крупнейший маркетплейс в России, специализирующийся на продаже товаров различных категорий, включая одежду, обувь, бытовую технику и электронику, товары для дома, косметику и многое другое.

Некоторые характеристики Wildberries как торгового предприятия:

Бизнес-модель: компания представлена на рынке как торговая площадка с товарами партнёров. Последние самостоятельно формируют ассортимент и розничные цены, а Wildberries зарабатывает на комиссии с продаж.

Система логистики: Wildberries активно развивает собственную систему логистики и доставки товаров, что позволяет обеспечивать более быструю и эффективную доставку клиентам.

Маркетинг и реклама: компания ведёт активную маркетинговую деятельность для привлечения клиентов. Это включает в себя рекламные кампании, акции, скидки и другие мероприятия.

Собственные бренды: кроме продажи товаров от сторонних производителей, Wildberries также разрабатывает и продаёт товары под своими брендами.

Экспансия на международный рынок: компания активно работает над расширением своего присутствия на международном рынке.

Ozon — российский маркетплейс, основанный в 1998 году как интернет-магазин по продаже книг и видеокассет.

Некоторые характеристики Ozon как торгового предприятия:

Широкий ассортимент. На маркетплейсе представлено более 370 млн товаров в разных категориях: от товаров для дома, красоты и здоровья до электроники, одежды и мебели. Развитая логистическая сеть. Одна из крупнейших в России и СНГ с фулфилмент-инфраструктурой, сортировочными центрами, а также дарксторами общей площадью свыше 3,6 млн кв. м.

Поддержка предпринимателей. Ozon предоставляет продавцам доступ к многомиллионной базе покупателей и инструменты для развития бизнеса.

Дополнительные сервисы. Помимо торговой площадки, компания развивает экспресс-доставку товаров повседневного спроса Ozon fresh, доставку товаров из-за рубежа Ozon Global, финансовые сервисы от Ozon Банк, а также бронирование авиа- и железнодорожных билетов, отелей и туров Ozon Travel.

Работа в разных странах. Ozon работает в России, Армении, Беларуси, Казахстане, Китае, Кыргызстане, Турции, Узбекистане, Грузии и Азербайджане.

По итогам 2024 года Ozon занимал третье место по обороту среди российских ретейлеров и одновременно третье место в рейтинге самых убыточных компаний России по мнению Forbes.

2. Заполните SWOT-анализ: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.
3. Заполните PEST-анализ: политические, экономические, социальные и технологические факторы.
4. Сделайте вывод по результатам анализа.

Критерии оценки:

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочетами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочетов.

Оценка «неудовлетворительно» не выставляется.

Тема 3. Факторы, влияющие на формирование бизнес-идеи

Практическое занятие № 4

«Выявление проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи»

Цель занятия:

Научить предупреждению и устранению трудностей в ориентировании нормативно-правовых источниках, интернет ресурсах, СМИ.

Задание:

1. Изложение сущности предлагаемой бизнес-идеи и ее презентация
2. Выполните разработку бизнес-проекта в программе Microsoft PowerPoint.

Общие положения

Бизнес-идея — это то, с чего начинается процесс создания любого бизнеса. Толчком для появления новой идеи могут послужить Ваши личные персональные знания, эрудиция, личный опыт, опыт Ваших друзей. Для любого бизнеса правильный выбор идеи фактически является залогом будущего успеха проекта или, наоборот, его неудачи. Постоянный поиск новых идей является "двигателем" бизнеса. В отличие от обычной бизнес идеи, которая может заключаться в повторении уже существующего бизнеса, инновационную идею можно определить, как реально существующую возможность производства оригинального товара, продукта, услуги или же их улучшенных вариантов (модификаций). Лучше всего искать идею, которая сможет решить какую-то проблему на растущем рынке, чем снова и снова пытаться делать бизнес там, где все уже сделано до Вас. Существует множество способов генерации идей (например, метод мозгового штурма), но на практике, как правило, все проще. Если посмотреть на появляющиеся на рынке стартапы, то можно заметить, что лишь малая часть из них является уникальной, а остальные созданы о методом:

-копирование (клонирование): как правило, копируют идею (не продукт), ставшую успешной в другой стране

-трансформация: дополнение существующей идеи

-комбинирование: объединение нескольких идей

Чтобы реализовать идею, нужно:

- быть уверенным, что в Вашей идее заключена польза для потребителя.
- вы должны будете придумать, протестировать и реализовать рабочую бизнес – модель для превращения этой идеи в бизнес.

- вы должны быть уверены, что за продукт или услугу, которую Вы собираетесь вывести на рынок, кто-то согласится заплатить, причем именно ту цену, которая обеспечит прибыль Вашему бизнесу (а не только окупит затраты).

- вы сможете собрать команду и руководить ею до стадии создания действующего прототипа (или кто-то из Ваших друзей соберет команду и пригласит Вас в нее).

- вы привлечете первых клиентов и тем самым докажете инвестору, что в Вас можно и нужно вложить деньги. Выделяют следующие этапы организации предприятия:

1. Формирование идеи о занятии определенным видом предпринимательской деятельности; Сущность которой заключается в осознании целесообразности и возможности гражданина заниматься определенным видом предпринимательской деятельности, а также в четком осознании ее цели, путей и средств достижения.

2. Определение целей осуществления предпринимательской идеи;

Цели предприятия можно разделить на следующие группы:

- экономические (например, достижение определенного уровня прибыли);
- количественные (например, увеличение объема продаж на 10%);
- качественные (например, внесение коррективов в техпроцесс);
- социальные (например, улучшение социальных условий служащих, сохранение рабочих мест);

- имиджевые (например, повышение престижа и улучшение имиджа предприятия) и др.

3. Проведение рыночных исследований с целью обоснования идеи; Рыночные исследования включают изучение спроса и его динамики, доступности и возможности расширения рынка, уровня цен и конкуренции, потенциальных потребителей.

4. Оценка идеи создания предприятия; Необходимо отобрать наиболее перспективные идеи для создания предприятия по следующим критериям: эффективность идеи; перспектива завоевания рынка; время, необходимое для реализации идеи; размер капитала, необходимого для реализации идеи; доступность и цена ресурсов; наличие необходимой рабочей силы.

5. Финансирование идеи создания предприятия; Потребность в финансовых ресурсах складывается из средств, необходимых для формирования основного и оборотного капитала. Источниками средств могут быть: собственные накопления; средства, взятые в долг у родственников, знакомых; кредиты в банках под залог недвижимости; ссуды под страхование жизни; инвестиции, сделанные «бизнес-партнерами»; средства из бюджетов различных уровней и др.

6. Разработка обоснованного бизнес-плана; Для создания любого бизнеса необходимо разработать бизнес-план, который представляет собой документ, содержащий комплексное обоснование стратегии (программы) развития всех сфер деятельности организуемого предприятия. Бизнес-план должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и степени своего возможного участия. Бизнес-план должен быть написан просто и ясно, иметь четкую структуру, при его разработке необходимо учитывать требования и стандарты организации и лиц, которым предполагается представить этот документ. Типовой бизнес-план для создаваемого предприятия состоит из следующих разделов: резюме, общая характеристика предприятия, анализ состояния отрасли, план производства, план маркетинга, организационный план, оценка рисков и страхования, финансовый план.

7. Формирование конкретного решения об организации своего дела; Предприниматель должен прийти к конкретному решению, которое может быть принято на основе интуиции или обоснованных расчетах. На практике чаще всего используется и то и другое одновременно. При принятии решения необходимо учитывать: эффективность идеи, перспективу завоевания рынка, время, размер капитала, необходимые для реализации идеи, доступность и цену ресурсов, наличие рабочей силы и др.

8. Выбор надежных соучредителей, если есть необходимость; Предприниматель может единолично организовать предприятие или с участием других физических и (или) юридических лиц. Если предприятие создается несколькими соучредителями, то необходимо распределить доли уставного капитала между участниками.

9. Проведение организационных мероприятий по созданию предприятия; Предприниматель определяет организационно-правовую форму предприятия, его правовой статус, осуществляет разработку устава и учредительного договора. Содержание учредительных документов должно соответствовать требованиям, предусмотренным п. 2 ст. 52 ГК РФ. Наряду с учредительными документами оформляется протокол № 1 собрания учредителей о назначении директора. Затем открывается временный счет в банке, куда в течение 30 дней после регистрации предприятия должно поступить не менее 50% уставного капитала. Решается вопрос с юридическим адресом предприятия и его названием.

10. Государственная регистрация предприятия в установленном порядке. Заключительным этапом образования юридических лиц является их государственная регистрация, с момента которой организация получает статус юридического лица. В результате осуществления предпринимательской деятельности необходимо учитывать возможность понести потери (риски). По характеру различают следующие виды рисков:

- технические риски - связаны с возможными сбоями в работе оборудования, поломками и авариями, которые могут привести к повреждению или гибели имущества;

- экономические риски — обусловлены колебаниями рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов;

- политические риски — возникают вследствие неблагоприятных социально-политических изменений, ужесточения законодательства и т. п.;

- организационные риски — связаны с неопределенностью поведения участников сделки, возможностью срыва договорных обязательств, задержками сроков поставки и т. п.;

- природные риски — связаны с возможностью пожаров, землетрясений и др.

- предпринимательские риски — возникают в связи с конкретным бизнесом и образуются в результате недостаточного спроса на товар или невозможность преуспеть в конкурентной борьбе;

- управленческие риски — связаны с возможными управленческими ошибками, принятием неадекватных коммерческих решений.

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочетами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочетов.

Оценка «неудовлетворительно» не выставляется.

Тема 4. Организация предпринимательской деятельности в торговле. Практическое занятие № 5 «Налоговая система Российской Федерации»

Цель занятия:

Закрепить знания об особенностях налоговой системы РФ.

Задание:

1. Заполните таблицу с ссылками на нормативно-правовые акты.

Таблица 1 - сравнительная характеристика организационно-правовых форм предприятий и налогового режима

Организационно-правовая форма	Понятие	Участники	Ответственность	Налоговый режим
Индивидуальный предприниматель (ИП)				
Самозанятость				
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)				
Акционерное общество (АО)				
Унитарное предприятие				
Крестьянско-фермерское хозяйство (КФХ)				
...				

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочетами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочетов.

Оценка «неудовлетворительно» не выставляется.

Тема 4. Организация предпринимательской деятельности в торговле

Практическое занятие № 6 «Расчет сумм налогов индивидуальных предпринимателей и организаций при различных налоговых режимах».

Цель занятия:

Выработать у обучающихся практические методы совершенствования ориентирования в нормативно-правовых аспектах.

Задание: изучить материал и ответить устно на следующие вопросы:

1. Изучить налоговый кодекс РФ.
2. Территориальные налоги для индивидуальных предпринимателей установленные на территории региона проживания (ставки).

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочетами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочетов.

Оценка «неудовлетворительно» не выставляется.

Тема 4. Организация предпринимательской деятельности в торговле

Практическое занятие № 7 «Оценка целевого рынка и конкурентной среды торгового предприятия (предприятие определяется по выбору студентов)».

Цель занятия:

Приобрести навыки анализа конкурентной среды торгового предприятия.

Задание:

1. Провести анализ конкурентоспособности предприятия.
2. Указать предприятие торговли (включая крупные сети супермаркетов региона)

3. Указать конкурентов.
4. Заполнить матрицу анализа конкурентов.
5. По результатам анализа сделать выводы.

Матрица анализа конкурентов

Показатель	Оценка в сравнении с конкурентами			Примечание
	Хуже	Одинаково	Лучше	
Предлагаемые товары				
Диапазон продуктового предложения (ассортимент товаров в группе)				
Насыщенность дополнительным ассортиментом				
Качество товаров				
Оформление				
Оригинальность				
Качество обслуживания, сервис				
Внешний вид персонала				
Ценовое предложение				
Позиционирование цены				
Скидки				
Дисконтные программы				
Комфортность, атмосфера дизайна				
Наличие подъездных путей, автостоянка				
Продвижение				
Режим работы				
Реклама				
Персональное обслуживание				
Дополнительные услуги				
Стимулирование сбыта				
Узнаваемость бренда предприятия				
Связи с общественностью				
Материально-техническая база				

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочетами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочетов.

Оценка «неудовлетворительно» не выставляется.

Тема 5. Управление предпринимательской деятельностью в торговле

Практическое занятие № 8 «Выбор и обоснование стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору студентов)».

Цель: формирование навыков создания рекламной продукции.

Задание:

1. Предложить наиболее приемлемую стратегию продвижения программного продукта, согласно специфической ситуации варианта.
2. Объяснить свою точку зрения и свой выбор.
3. Письменный отчет, содержащий структурированный анализ ситуации на рынке и выбор наиболее выгодной стратегии продвижения.
4. Создать макет электронного баннера компании.

Краткое теоретическое обоснование:

Современный интернет с его многообразием сайтов и сервисов совершенно немислим без баннеров. Они есть практически на каждом сайте: от серьезного портала до домашней странички. Мигающие и статичные, большие и маленькие – мир баннерной рекламы не стоит на месте.

Одним из самых важных критериев, по которым баннеры отличаются друг от друга является технология изготовления, где два самых распространенных формата – gif и flash постоянно соревнуются в первенстве.

Чтобы понять, на чем основано состязание, необходимо заглянуть немного глубже и посмотреть, что технологически представляют собой оба эти формата:

Gif (аббревиатура от английского «GraphicsInterchangeFormat» - обмен или хранение графических изображений).

Фактически gif-баннер - это архив, хранящий несколько сжатых изображений одновременно и воспроизводящий их в заранее установленном порядке кадр за кадром, создавая эффект анимации. Изображение в gif-формате может быть выполнено только в стандартной палитре из 256 цветов, причем один из цветов можно задать прозрачным, что позволяет делать баннеры, адаптированные под фон сайта, на котором они показываются.

Тема 6. Риски в предпринимательской деятельности

Практическое занятие № 9 «Определение уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок».

Цель занятия: определение предпринимательского риска, классификация рисков.

Задание:

1. Изучить виды рисков торговых предприятия (пример)



2. Выбрать одно крупное торговое предприятие.
3. Провести анализ: какие риски (3-5 штук) могут оказать существенное влияние на деятельность данного предприятия.
4. Оценить степень влияния каждого риска и предложить пути их минимизации.
5. Представить свои выводы в виде доклада или презентации.

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочетами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочетов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется если задание не выполнено

Тема 7. Морально-этические аспекты предпринимательской деятельности.

Практическое занятие № 10 «Личные качества предпринимателя».

Цель занятия:

Изучить и проанализировать ключевые личные качества, необходимые для успешного предпринимательства, а также оценить свои собственные качества в контексте предпринимательской деятельности.

Задание:

1. Ознакомьтесь с материалами по теме «Морально-этические аспекты предпринимательской деятельности».
2. Выпишите и кратко охарактеризуйте не менее 5 ключевых личных качеств, которые способствуют успеху в предпринимательстве (например, инициативность, целеустремленность, стрессоустойчивость и т.д.).
3. Проведите самооценку своих личных качеств: используйте «Шкалу самооценки» (например, от 1 до 5) по каждой из выбранных качеств, поясните свои оценки.
4. Проанализируйте, какие качества необходимо развивать для успешного ведения бизнеса, и составьте план действий для их развития (минимум 3 пункта).

5. Подготовьте краткий отчет (письменный или в виде презентации), в котором отразите результаты самооценки и план личностного роста.

Тест на тему «Личные качества предпринимателя»:

1. Какое личное качество предпринимателя помогает не бояться принимать решения в условиях риска?

- а) Аккуратность
- б) Смелость
- в) Пунктуальность
- г) Терпение

2. Что означает качество «инициативность» у предпринимателя?

- а) Ожидание указаний
- б) Способность самостоятельно начинать дела
- в) Стремление к перфекционизму
- г) Соблюдение правил

3. Какое качество помогает предпринимателю сохранять спокойствие при неудачах?

- а) Стрессоустойчивость
- б) Неуверенность
- в) Творчество
- г) Внимательность

4. Чем отличается креативность у предпринимателя?

- а) Умением выполнять повторяющуюся работу
- б) Способностью придумывать новые идеи и решения
- в) Строгим следованием инструкциям
- г) Быстрым выполнением указаний

5. Какая черта помогает предпринимателю налаживать деловые связи?

- а) Коммуникабельность
- б) Замкнутость
- в) Лень
- г) Медлительность

6. Что такое «ответственность» для предпринимателя?

- а) Ожидание помощи со стороны
- б) Осознание и принятие последствий своих решений
- в) Игнорирование правил
- г) Стремление избегать задач

1	2	3	4	5	6
б	б	а	б	а	б

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочетами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочетов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется если задание не выполнено

Тема 8. Прекращение предпринимательской деятельности организации

Практическое занятие № 11 «Законодательные акты, регулирующие прекращение предпринимательской деятельности организации».

Цель занятия: изучить законодательные акты, регулирующие прекращение предпринимательской деятельности торгового предприятия.

Задание:

1. Изучить гражданский кодекс РФ в части прекращения предпринимательской деятельности организации.
2. Изучить налоговый кодекс РФ в части прекращения предпринимательской деятельности организации.
3. Подготовьте доклад «Основные причины ликвидации предприятий», включающий:
 - Краткую характеристику предприятия
 - Причину ликвидации
 - Описать процедуру ликвидации и сравнить соответствовала ли она законодательству
 - Сделать вывод о возможности сохранения предприятием своей деятельности.

В качестве примера:

– На сайте atctrade.ru в решении единственного участника ООО «Иркутское управление ВСЭМ» от 31 августа 2016 года. В нём говорится, что компания ликвидируется в связи с тем, что по итогам 2015 года стоимость чистых активов стала меньше определённого законом минимального размера уставного капитала. Также в решении назначается ликвидатор и утверждается план мероприятий по ликвидации организации.

– Ещё один пример решения о ликвидации ООО «Статус-К» можно найти на сайте glavkniga.ru в решении единственного участника от 28 июня 2017 года. В нём говорится, что компания ликвидируется в связи с истечением срока, на который она создавалась. Также в решении назначается ликвидационная комиссия из трёх человек, которой поручается выполнить все необходимые действия, связанные с ликвидацией организации: уведомить регистрирующий орган, разработать и утвердить план ликвидации, провести инвентаризацию имущества и обязательств, взыскать дебиторскую задолженность, погасить кредиторскую и составить ликвидационный баланс.

Критерии оценивания:

Оценка «отлично» ставится за выполнение всех заданий в соответствии с требованиями преподавателя без ошибок.

Оценка «хорошо» ставится за выполнение практических заданий с небольшими недочётами, которые можно устранить по ходу проверки.

Оценка «удовлетворительно» ставится за невыполнение более 50 % заданий, за работу со множеством ошибок и недочётов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется если задание не выполнено