

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Солоненко Анна Александровна
Должность: Директор
Дата подписания: 19.08.2025 22:06:40
Уникальный программный ключ:
d9ba9a2cd160...af0712647...b037f8b3050e51



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций сертифицирована
ООО «ДКС РУС» по международному стандарту ISO 9001:2015

ОТДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

дисциплины

ОПЦ.05 Основы предпринимательства

специальности

38.02.08 Торговое дело

Автор:

Преподаватель: Л.Д. Паршинцева

Методические указания по дисциплине «Основы предпринимательства» для студентов среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело [Электронный ресурс]. / Л.Д. Паршинцева – Рыбное, 2024. Режим доступа: <http://portal-drti.ru>

Рассмотрена и одобрена на заседании цикловой комиссии общепрофессиональных экономических и товароведных дисциплин и профессиональных модулей, протокол № 3 от «15» марта 2024 г.

© Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

Содержание

Практическое занятие 1	6
Аналитический обзор с использованием программных продуктов «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире».....	6
Практическое занятие 2	7
Изучение и анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров.....	7
Практическое занятие 3	7
Анализ и оценка факторов внешней и внутренней среды развития торгового предпринимательства. Составление SWOT-анализа.....	8
Практическое занятие 4	9
Выявление проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства.....	9
Практическое занятие 5	11
Выбор и обоснование стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору).....	11
Практическое занятие 6	13
Аналитический отчет по результатам исследования розничных торговых сетей, оценка анкетирования и экспертных опросов представителей торговых сетей FMCG России по результатам мониторинга коммерческой информации.....	13
Практическое занятие 7	14
Анализ целевого товарного рынка и оценка конкурентной среды торгового предприятия (предприятие определяется по выбору).....	14
Практическое занятие 8	15
Расчет налоговой нагрузки разных организационно-правовых форм и Индивидуальных предпринимателей при различных налоговых режимах.	15
Практическое занятие 9	17
Определение уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок.....	17
Практическое занятие 10	19
Анализ и оценка личных качеств предпринимателя.....	19
Практическое занятие 11	21
Государственная регистрация ИП.....	21

ВВЕДЕНИЕ

Организация практических работ дисциплины ОПЦ.05 «Основы предпринимательства» направлена на формирование общих и профессиональных компетенций по основному виду профессиональной деятельности и является важным этапом реализации требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Цель выполнения практических работ по дисциплине "Основы предпринимательства" формирование у студентов ключевых компетенций для успешного ведения предпринимательской деятельности, включая разработку бизнес-идей, планирование, управление ресурсами и анализ эффективности бизнеса.

Основные задачи:

1. Разработка и обоснование бизнес-идей.
2. Составление бизнес-плана.
3. Изучение финансового планирования и расчет рентабельности.
4. Управление ресурсами (материальными, финансовыми, человеческими).
5. Анализ рисков и их минимизация.
6. Освоение правовых основ предпринимательства.
7. Исследование рынка и конкурентной среды.
8. Формирование предпринимательского мышления.
9. Практическая отработка навыков через кейсы и моделирование.

В результате выполнения практических занятий студент должен

уметь:

- У 1 определять задачи для поиска информации;
- У 2 определять необходимые источники информации;
- У 3 планировать процесс поиска;
- У 4 структурировать получаемую информацию;
- У 5 выделять наиболее значимое в перечне информации;
- У 6 оценивать практическую значимость результатов поиска;
- У 7 оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;
- У 8 использовать современное программное обеспечение;
- У 9 использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.
- У 10 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- У 11 применять современную научную профессиональную терминологию;
- У 12 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- У 13 презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;
- У 14 определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;
- У 15 определять источники финансирования
- У 16 организовывать работу коллектива и команды;
- У 17 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

знать:

- З 1 номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;
- З 2 приемы структурирования информации;
- З 3 формат оформления результатов поиска информации, современные средства и

устройства информатизации;

3 4 порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств.

3 5 содержание актуальной нормативно-правовой документации;

3 6 современная научная и профессиональная терминология;

3 7 возможные траектории профессионального развития и самообразования;

3 8 основы предпринимательской деятельности;

3 9 основы финансовой грамотности;

3 10 правила разработки бизнес-планов;

3 11 порядок выстраивания презентации;

3 12 кредитные банковские продукты.

3 13 психологические основы деятельности коллектива,

3 14 психологические особенности личности;

3 15 основы проектной деятельности

овладевает следующими **общими компетенциями:**

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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

Студент обязан выполнить практическую работу в полном объеме, предусмотренном методическими указаниями, оформить отчет по практической работе и защитить его.

Отчет о выполнении работы должен включать титульный лист, цели выполненной практической работы, расчеты, их обоснование и выводы

Тема 1. Отраслевые особенности и функции торгового предпринимательства

Практическое занятие 1.

Аналитический обзор с использованием программных продуктов «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире»

Цели работы:

1. Исследовать процессы зарождения и развития предпринимательства как в России, так и в мире.
2. Оценить влияние различных факторов (экономических, социальных, политических) на развитие предпринимательства.
3. Использовать программные продукты для анализа статистических данных и визуализации результатов.
4. На основе полученных данных составить аналитический обзор с выводами.

Ход работы

Изучение истории возникновения предпринимательства в России и за рубежом.

Рассмотрение основных факторов, влияющих на развитие предпринимательства: экономические реформы, государственная политика, культура, правовая среда, инновации и технологии.

Сравнительный анализ процессов зарождения предпринимательства в различных странах (например, в США, Германии, Китае и России).

Используя онлайн-источники и открытые базы данных (например, Всемирный банк, Росстат, OECD), собрать статистику по ключевым показателям развития предпринимательства в России и мире.

Примерные данные могут включать: количество малых и средних предприятий (МСП), уровень безработицы, инвестиционные потоки, количество стартапов, уровни инновационности и т.д.

Обработать собранные данные с помощью Excel или Power BI:

- Применить фильтры, сортировку, вычисления по ключевым показателям.
- Создать графики (гистограммы, линейные графики, диаграммы) для наглядного представления данных.

Оценить динамику изменения предпринимательской активности за последние 5-10 лет.

Сравнить показатели предпринимательства в России и в других странах.

Составить сравнительные таблицы и диаграммы, которые иллюстрируют различия и сходства в развитии предпринимательства в разных странах.

Выявить факторы, которые способствовали или препятствовали развитию предпринимательства в России по сравнению с другими странами.

На основе анализа данных и теоретического материала сформулировать выводы о текущем состоянии предпринимательства в России и в мире.

Тема 2. Нормативно-правовое регулирование торгового предпринимательства

Практическое занятие 2.

Изучение и анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров

Цели работы:

1. Изучить антимонопольные правила, регулирующие торговую деятельность и поставки продовольственных товаров.
2. Проанализировать практику применения антимонопольного законодательства в России и за рубежом.
3. Разработать рекомендации для хозяйствующих субъектов с учетом антимонопольных требований.
4. Оценить эффективность антимонопольного регулирования на основе реальных кейсов.

Ход работы

Рассмотрение основных понятий и целей антимонопольного законодательства.

Изучение антимонопольных норм в Российской Федерации, таких как Федеральный закон №135-ФЗ «О защите конкуренции» и его применение к торговой деятельности и поставкам продовольственных товаров.

Описание принципов антимонопольного контроля в других странах (например,

Рассмотрение нескольких реальных дел, касающихся торговых компаний и поставок продовольственных товаров, которые стали объектом антимонопольного контроля:

- Дела, связанные с нарушением антимонопольных норм в торговле (например, в крупных торговых сетях).
- Анализ случаев с поставками продовольственных товаров, когда компании злоупотребляли доминирующим положением.

Оценка примененных мер: расследования, штрафы, наложенные ограничения, принятые решения.

Составление рекомендаций для торговых компаний и поставщиков продовольственных товаров по соблюдению антимонопольных норм:

- Как избежать антиконкурентных практик.
- Что важно учитывать при заключении договоров с поставщиками и клиентами.
- Как вести бизнес, чтобы не попасть под санкции антимонопольных органов.
- Разработка внутренней политики по соблюдению антимонопольных норм.

Тема 3. Организация и информационное обеспечение торгового предпринимательства

Практическое занятие 3.

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

Цели работы:

1. Исследовать основные факторы, влияющие на развитие торгового предпринимательства, как внутренней, так и внешней среды.
2. Провести анализ воздействия этих факторов на деятельность торговых компаний.
3. Составить SWOT-анализ для торгового предпринимательства на основе собранных данных.
4. На основе SWOT-анализа предложить рекомендации по улучшению конкурентоспособности торгового бизнеса.

Ход работы

1. Оценить внутренние факторы, влияющие на развитие торгового предпринимательства.
2. Изучить внешние факторы, которые могут оказывать влияние на торговую деятельность.
3. Применить метод SWOT-анализа для оценки состояния торгового предпринимательства.
4. Разработать рекомендации для усиления слабых сторон бизнеса и использования возможностей для улучшения его эффективности.
5. Применить полученные знания к реальному или гипотетическому кейсу торговой компании.

Этапы работы:

Определение и понимание понятий "внешняя среда" и "внутренняя среда" в контексте торгового предпринимательства.

Описание ключевых факторов внешней среды (экономических, политических, социальных, технологических, экологических и правовых) и их воздействия на торговую деятельность.

Описание внутренней среды, включая факторы, такие как организационная структура, кадровый потенциал, финансовое состояние, маркетинговая стратегия и другие внутренние ресурсы компании.

Знакомство с методом SWOT-анализа как инструментом оценки сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз, связанных с внешней средой.

Изучение экономических, политических, социальных, технологических, экологических и правовых факторов, влияющих на торговое предпринимательство.

- Экономические: состояние экономики, уровень инфляции, покупательская способность населения.
- Политические: налогообложение, государственная поддержка малого и среднего бизнеса, изменения в законодательстве.
- Социальные: демографические изменения, потребительские предпочтения.
- Технологические: внедрение новых технологий в торговле, электронная коммерция.
- Экологические: требования по устойчивому развитию, экологические стандарты.
- Правовые: изменения в законодательных актах, защита прав потребителей.

Оценка организационной структуры компании и её возможностей для адаптации к изменениям внешней среды.

Анализ ресурсов компании (финансовых, кадровых, материальных).

Оценка маркетинговой стратегии, качества обслуживания клиентов, уровня конкурентоспособности.

Анализ инновационных и технологических решений, используемых в бизнес-процессах компании.

Определение сильных и слабых сторон внутренней среды бизнеса.

Составление SWOT-анализа:

На основе результатов анализа внешней и внутренней среды сформировать SWOT-анализ для торговой компании.

- **Сильные стороны (Strengths):** какие внутренние ресурсы или аспекты компании дают ей преимущество на рынке? (например, бренд, высококачественные товары, лояльная клиентская база).

- **Слабые стороны (Weaknesses):** что препятствует успешной деятельности компании? (например, недостаток финансирования, слабая маркетинговая стратегия).

- **Возможности (Opportunities):** какие факторы внешней среды могут быть использованы компанией для роста? (например, новые рыночные ниши, государственные субсидии).

- **Угрозы (Threats):** какие внешние факторы могут негативно повлиять на бизнес? (например, экономический кризис, увеличение конкуренции).

Разработать стратегии, которые помогут устранить слабые стороны бизнеса.

Применить возможности для расширения бизнеса и улучшения конкурентоспособности.

Оценить возможные угрозы и предложить способы их минимизации.

Рекомендации по укреплению сильных сторон бизнеса.

Практическое занятие 4.

Выявление проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства

Цели работы:

1. Научиться выявлять актуальные проблемы в сфере торгового предпринимательства.
2. Разработать бизнес-идею, которая решает выявленную проблему.
3. Обосновать актуальность бизнес-идеи с учетом текущих тенденций и потребностей рынка.
4. Подготовить презентацию бизнес-идеи для потенциальных инвесторов или партнеров.

Ход работы

1. Провести анализ рынка для выявления проблем и потребностей в сфере торгового предпринимательства.
2. Разработать бизнес-идею, которая будет направлена на решение выявленной проблемы.
3. Оценить рынок и целевую аудиторию для предложенной идеи.
4. Составить бизнес-план и подготовить презентацию, обосновывающую актуальность идеи.
5. Презентовать бизнес-идею, используя подходы, которые позволят убедить инвесторов или заинтересованных сторон в ее жизнеспособности.

Этапы работы:

1. Анализ проблем в торговом предпринимательстве:

Изучение актуальных проблем и потребностей рынка: какие вопросы являются насущными в торговле (например, низкий уровень обслуживания, высокая конкуренция, проблемы с поставками, нехватка инноваций).

Использование методов исследования, таких как анализ статистики, опросы, интервью с потенциальными клиентами или экспертами.

Оценка рынка и выявление конкретных проблем, которые могут быть решены с помощью новых бизнес-идей (например, доставка товаров, маркетплейсы, экологическая упаковка, онлайн-продажи).

2. Разработка бизнес-идей:

Придумать бизнес-идею, которая будет решать выявленную проблему.

Какие продукты или услуги будут предложены? Какие инновации могут быть внедрены в торговле?

Как будет устроена бизнес-модель (например, B2B, B2C)?

Какие ключевые ресурсы и партнеры потребуются для реализации идеи?

Описание ценности бизнес-идеи для целевой аудитории.

Формирование уникального торгового предложения (USP), которое будет отличать бизнес-идею от существующих решений на рынке.

3. Обоснование актуальности бизнес-идеи:

Анализ текущих трендов на рынке: какие изменения происходят в торговой сфере? Как эти изменения создают возможности для новых бизнесов?

Оценка целевой аудитории: кто будет вашим клиентом? Каковы их потребности и как ваша идея решает эти проблемы?

Оценка рыночного потенциала: насколько велика потребность в решении, которое предлагает ваша бизнес-идея? Какие возможности для роста существуют?

Оценка конкурентоспособности бизнес-идеи: кто ваши конкуренты, какие у них слабые стороны и чем ваша идея будет лучше?

4. Составление бизнес-плана:

Описание ключевых аспектов бизнеса: маркетинговая стратегия, план продаж, каналы распространения товаров или услуг, финансы и бюджет, стратегия роста.

Прогнозы по доходам и расходам на первые несколько лет.

Оценка рисков, связанных с реализацией идеи (например, конкуренция, изменения в законодательстве, экономическая нестабильность).

5. Подготовка презентации бизнес-идеи:

Создание презентации для потенциальных инвесторов или партнеров, которая включает:

Описание проблемы и ее значимости для рынка.

Представление бизнес-идеи и ее решения проблемы.

Обоснование актуальности и уникальности идеи.

Прогнозы по финансовым показателям и планируемые результаты.

Описание команды и ключевых партнеров.

Стратегия выхода на рынок и возможные пути масштабирования.

6. Презентация бизнес-идеи:

Презентовать разработанную бизнес-идею с акцентом на актуальность и преимущества.

Убедительно продемонстрировать, как бизнес-идея решает проблему и почему она будет успешной.

Ответить на возможные вопросы и представить четкие и обоснованные доводы, почему эта идея стоит инвестиций или партнерства.

Тема 4. Товарная политика и стратегия развития торгового предпринимательства

Практическое занятие 5.

Выбор и обоснование стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору).

Цели работы:

1. Разработать стратегию продвижения товара для выбранной торговой организации.
2. Оценить доступные программные продукты для автоматизации маркетинга и продвижения товаров.
3. Применить выбранные программные инструменты для оптимизации стратегии продвижения.
4. На основе анализа выбрать наиболее эффективные каналы продвижения и инструменты для их реализации.

Ход работы

1. Осуществить выбор торгового предприятия для разработки стратегии.
2. Изучить текущую ситуацию на рынке, конкурентные позиции и потребности целевой аудитории.
3. Разработать стратегию продвижения товара, учитывая особенности рынка и потребности целевой аудитории.
4. Оценить и выбрать программные продукты, которые могут быть использованы для реализации стратегии.
5. Проанализировать эффективность стратегии с использованием выбранных программных решений.

Этапы работы:

Выбор предприятия и анализ рынка:

Выберите реальное или гипотетическое предприятие торговли, например, магазин розничной торговли, интернет-магазин, супермаркет или специализированный торговый бизнес.

Проанализируйте рынок и конкурентную среду, определите ключевых конкурентов, целевую аудиторию и текущие тренды в области торговли.

Оцените текущие каналы продвижения и их эффективность для выбранного предприятия.

Оценка потребностей целевой аудитории:

Изучите потребности и предпочтения целевой аудитории, используя методы опросов, анализа поведения потребителей и существующие данные о трендах.

Оцените, какие потребности целевой аудитории не покрываются на текущий момент, и какие маркетинговые подходы будут наиболее эффективны для ее привлечения и удержания.

Разработка стратегии продвижения товара:

На основе анализа рынка и потребностей аудитории выберите стратегию продвижения товара. Возможные стратегии включают:

- **Стратегия ценовых скидок и акций** (например, сезонные распродажи, скидки для постоянных клиентов).
- **Стратегия брендинга и позиционирования** (формирование имиджа бренда).
- **Цифровой маркетинг и реклама** (например, использование социальных сетей, контекстной рекламы, email-маркетинга).
- **Лояльность клиентов** (создание программ лояльности, бонусных систем).
- **Публикации и PR-активности** (работа с общественным мнением через прессу, блогеров, инфлюенсеров).

Для каждой стратегии определите конкретные действия, каналы продвижения и ожидаемые результаты.

Выбор и применение программных продуктов для реализации стратегии:

Оцените программные продукты для автоматизации маркетинга и продвижения товара, такие как:

- **CRM-системы** (например, Salesforce, Bitrix24) для управления отношениями с клиентами и анализа их поведения.
- **Платформы для автоматизации email-маркетинга** (например, Mailchimp, GetResponse).
- **Инструменты для социальных сетей** (например, Hootsuite, Buffer для планирования и аналитики в соцсетях).
- **Программы для контекстной рекламы** (Google Ads, Яндекс.Директ).
- **Аналитические платформы** для мониторинга эффективности рекламных кампаний (Google Analytics, SEMrush).

Выберите подходящие инструменты в зависимости от типа бизнеса и специфики стратегии.

Разработайте план использования выбранных программных продуктов для реализации стратегии.

Оценка и обоснование эффективности выбранной стратегии:

Определите критерии эффективности для выбранных каналов продвижения (например, увеличение продаж, повышение посещаемости сайта, рост числа подписчиков).

Используя программы для аналитики, оцените показатели эффективности (например, ROI, конверсии, стоимость привлечения клиента).

Оцените, какие результаты были достигнуты в ходе продвижения товара и насколько выбранные инструменты помогли достичь целей стратегии.

Практическое занятие 6.

Аналитический отчет по результатам исследования розничных торговых сетей, оценка анкетирования и экспертных опросов представителей торговых сетей FMCG России по результатам мониторинга коммерческой информации

Цели работы:

1. Оценить состояние и тенденции в секторе FMCG (быстропортящихся товаров) в России с использованием результатов анкетирования и экспертных опросов.
2. Произвести мониторинг коммерческой информации о розничных торговых сетях и их деятельности.
3. Разработать аналитический отчет на основе собранных данных.
4. Сделать выводы по результатам исследования и предложить рекомендации для улучшения эффективности торговых сетей.

Ход работы

1. Исследовать рынок FMCG в России, выявить основные тренды и факторы, влияющие на развитие розничных сетей.
2. Провести анкетирование и экспертные опросы среди представителей торговых сетей FMCG.
3. Проанализировать полученные данные и сформулировать выводы.
4. Разработать рекомендации по улучшению деятельности розничных торговых сетей на основе полученных результатов.
5. Подготовить аналитический отчет, который будет включать все этапы исследования и рекомендации для участников рынка.

Этапы работы:

Теоретическое введение:

Описание рынка FMCG в России: ключевые характеристики, основные игроки, тенденции роста.

Обзор факторов, влияющих на развитие розничных торговых сетей в этом сегменте (экономическая ситуация, изменения в потребительских предпочтениях, влияние технологий и инноваций).

Методология исследования: анкетирование, экспертные опросы, мониторинг коммерческой информации.

Процесс подготовки исследования:

Определение целевой аудитории для анкетирования и экспертных опросов (представители розничных торговых сетей, менеджеры, аналитики, закупщики).

Разработка анкеты и опросного листа для проведения исследования. Вопросы могут касаться:

- Стратегий продаж и маркетинга.

- Влияния экономической ситуации на продажи.
- Инновационных решений в розничной торговле (например, использование онлайн-каналов).
- Проблем, с которыми сталкиваются торговые сети.
- Оценки конкурентной среды.

Утверждение анкеты и опросника, а также определение количества респондентов для анкетирования (например, 100-150 участников из различных торговых сетей FMCG).

Проведение анкетирования и экспертных опросов:

Проведение анкетирования среди представителей торговых сетей FMCG. Анкеты могут быть распространены как в онлайн-формате (через email, Google Forms), так и в виде интервью.

Проведение экспертных опросов с целью получения более глубоких и квалифицированных мнений от профессионалов, работающих в этой отрасли.

Сбор коммерческой информации с помощью мониторинга открытых источников (например, публичных отчетов компаний, новостей отрасли, статистики продаж).

Анализ собранных данных:

Оценка и систематизация результатов анкетирования и экспертных опросов.

Классификация полученных данных: какие проблемы преобладают среди торговых сетей FMCG, какие тренды наиболее заметны.

Сравнение данных между различными категориями участников исследования (по типу торговой сети, региону, размерам компании).

Выделение ключевых факторов успеха для розничных сетей в сегменте FMCG.

Практическое занятие 7.

Анализ целевого товарного рынка и оценка конкурентной среды торгового предприятия (предприятие определяется по выбору).

Цели работы:

1. Изучить целевой товарный рынок для выбранного торгового предприятия.
2. Оценить конкурентную среду на этом рынке.
3. Разработать рекомендации по улучшению конкурентоспособности предприятия.

Ход работы

1. Изучить характеристики целевого товарного рынка.
2. Провести анализ конкурентов на рынке.
3. Оценить сильные и слабые стороны предприятия на фоне конкуренции.
4. Подготовить отчет с выводами и рекомендациями.

Этапы работы:

Выбор торгового предприятия:

Выберите предприятие торговли (например, супермаркет, интернет-магазин, специализированная торговая сеть).

Определите товарный сегмент, на который направлена деятельность предприятия (продукты питания, одежда, бытовая техника и т.д.).

Анализ целевого товарного рынка:

Исследуйте рынок товаров, которые продает ваше выбранное предприятие.

Оцените спрос на данный товар, его потребительскую аудиторию.

Изучите основные тенденции на рынке, прогнозы развития.

Определите факторы, влияющие на покупательское поведение и предпочтения.

Оценка конкурентной среды:

Изучите основных конкурентов предприятия на рынке.

Определите их сильные и слабые стороны, стратегии ценообразования, маркетинга и позиционирования.

Оцените, как ваше предприятие конкурирует с ними (по ценам, качеству, ассортименту и другим критериям).

Проведите SWOT-анализ конкурентов.

Оценка позиций предприятия на рынке:

Сравните данные о вашем предприятии с конкурентами.

Проанализируйте, какие конкурентные преимущества или слабые стороны есть у вашего предприятия.

Определите рыночные ниши, которые не охвачены конкурентами, или области, в которых ваш бизнес может улучшиться.

Тема 5. Управление предпринимательской деятельностью в торговле

Практическое занятие 8.

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

Цели работы:

1. Рассчитать налоговую нагрузку для разных организационно-правовых форм (ООО, ИП и др.) при применении различных налоговых режимов.

2. Сравнить налоговую нагрузку для индивидуальных предпринимателей и организаций в зависимости от выбранной формы налогообложения.

Ход работы

1. Ознакомиться с основными налоговыми режимами для ИП и юридических лиц (ООО).
2. Рассчитать налоговую нагрузку для различных организационно-правовых форм.
3. Сравнить результаты и оценить, какой налоговый режим наиболее выгоден для разных форм бизнеса.

Этапы работы:

Теоретическая часть:

Описание различных организационно-правовых форм: индивидуальный предприниматель (ИП), общество с ограниченной ответственностью (ООО), акционерное общество (АО).

Ознакомление с различными налоговыми режимами:

- Общий налоговый режим (ОСНО).
- Упрощенная система налогообложения (УСН).
- Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) (если актуально).
- Патентная система налогообложения (ПСН) для ИП.

Рассмотрение налогов, которые платят ИП и юридические лица (например, НДС, налог на прибыль, НДФЛ, страховые взносы).

Расчет налоговой нагрузки:

Для индивидуального предпринимателя (ИП):

Рассчитайте налоговую нагрузку для ИП на УСН (доходы минус расходы), на ПСН и ОСНО.

Пример: ИП с годовым доходом 1 000 000 рублей. Определите, сколько он будет платить налогов в каждом случае.

Для организации (ООО):

Рассчитайте налоговую нагрузку для ООО на ОСНО и УСН.

Пример: ООО с годовым доходом 5 000 000 рублей и расходами 3 000 000 рублей. Определите, сколько оно будет платить налогов в зависимости от выбранного режима.

Сравнительный анализ:

Сравните налоговую нагрузку для ИП и ООО на разных налоговых режимах.

Проанализируйте, какой налоговый режим будет наиболее выгоден для ИП и какой для ООО в зависимости от доходов и расходов.

Пример задачи:

Для ИП:

Годовой доход: 1 000 000 рублей.

Расходы: 300 000 рублей.

Рассчитайте налоговую нагрузку при следующих режимах:

УСН «Доходы минус расходы»: ставка 15% на разницу между доходами и расходами.

ПСН: стоимость патента — 30 000 рублей в год.

ОСНО: НДС 20%, НДФЛ 13%.

Для ООО:

Годовой доход: 5 000 000 рублей.

Расходы: 3 000 000 рублей.

Рассчитайте налоговую нагрузку при следующих режимах:

УСН «Доходы минус расходы»: ставка 15%.

ОСНО: НДС 20%, налог на прибыль 20%.

Тема 6. Коммерческие риски в предпринимательской деятельности в сфере торговли

Практическое занятие 9.

Определение уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок

Цель работы:

Оценить и определить уровень предпринимательского риска при выходе нового товара на рынок с учетом различных факторов (экономических, социальных, конкурентных и других), а также предложить стратегии для минимизации этих рисков.

Ход работы

1. Изучить основные виды предпринимательского риска, связанные с выводом нового товара на рынок.
2. Проанализировать факторы, влияющие на риск выхода товара.
3. Рассчитать уровень риска для конкретного товара на основе собранных данных.
4. Разработать рекомендации по минимизации выявленных рисков.

Этапы работы:

Теоретическая подготовка:

Изучить теоретические аспекты предпринимательского риска, включая виды рисков: рыночный, финансовый, операционный, правовой, конкурентный и т.д.

Рассмотреть методы оценки предпринимательских рисков.

Ознакомиться с понятиями, такими как риск при выводе нового товара на рынок, неопределенность и неопределенные факторы.

Выбор товара для анализа:

Выбрать товар, который будет выходить на рынок (например, новый продукт питания, технологическое устройство, одежда и т.д.).

Определить рынок, на который товар будет выведен (например, российский, зарубежный).

Анализ факторов риска:

Определите внешние и внутренние факторы, которые могут повлиять на успешность выхода товара на рынок:

- **Экономические факторы:** изменение цен, покупательская способность, инфляция.
- **Конкурентная среда:** количество и сила конкурентов на рынке, их стратегии.
- **Социальные и культурные факторы:** потребительские предпочтения, восприятие товара.
- **Маркетинговые факторы:** продвижение товара, каналы сбыта, реклама.
- **Правовые и нормативные факторы:** регуляции, лицензирование, защита прав потребителей.
- **Технологические риски:** возможные проблемы с производством, инновационные технологии.

Оценка уровня риска:

Примените методы оценки предпринимательского риска, такие как **SWOT-анализ, метод экспертных оценок, оценка вероятности и метод оценки чувствительности.**

Рассчитайте уровень риска для каждого фактора, исходя из вероятности их возникновения и воздействия на успех товара.

Используйте шкалу оценки рисков (например, от 1 до 5, где 1 — минимальный риск, 5 — максимальный).

Выработка рекомендаций по минимизации рисков:

На основе выявленных рисков разработайте стратегии для их минимизации:

- Для рыночных рисков: изучение спроса, проведение маркетинговых исследований.
- Для конкурентных рисков: создание уникального предложения, анализ конкурентных преимуществ.
- Для финансовых рисков: создание финансового резерва, диверсификация источников финансирования.
- Для правовых рисков: соблюдение всех норм и требований законодательства.

Пример расчета риска:

1. **Экономический риск:** Если инфляция на рынке составляет 5%, это может повлиять на стоимость производства и спрос на товар. Оценка риска — 4 (из 5).
2. **Конкурентный риск:** На рынке присутствует несколько крупных конкурентов с аналогичными товарами. Оценка риска — 3 (из 5).
3. **Социальный риск:** Потребители могут не воспринимать товар из-за культурных особенностей. Оценка риска — 2 (из 5).

Тема 7. Морально-этические аспекты торгового предпринимательства

Практическое занятие 10.

Анализ и оценка личных качеств предпринимателя

Цель работы:

Оценить и проанализировать личные качества предпринимателя, которые влияют на его успешность в ведении бизнеса. Выявить сильные и слабые стороны предпринимателя, а также разработать рекомендации для личностного развития и повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Ход работы

1. Определить ключевые личные качества, которые влияют на успех предпринимателя.
2. Провести самооценку или оценку предпринимателя по этим качествам.
3. Составить план по развитию личных качеств, способствующих улучшению эффективности бизнеса.
4. Оценить влияние личных качеств на результаты предпринимательской деятельности.

Этапы работы:

Теоретическая подготовка:

Изучить основные личные качества, которые необходимы для успешного ведения предпринимательской деятельности (например, лидерство, принятие решений, стрессоустойчивость, креативность, коммуникабельность и т.д.).

Ознакомиться с теоретическими концепциями, которые объясняют, как личностные характеристики влияют на результаты в бизнесе.

Определить методы, с помощью которых можно оценить личные качества предпринимателя (например, тесты, самооценка, мнения окружающих).

Определение ключевых личных качеств:

Составить список личных качеств, которые являются важными для успешного предпринимательства. Это могут быть такие качества, как:

- **Лидерские качества:** способность вести за собой команду.
- **Организаторские способности:** умение эффективно управлять временем и ресурсами.
- **Стрессоустойчивость:** способность сохранять спокойствие в условиях неопределенности.
- **Коммуникабельность:** умение общаться с партнерами, клиентами и сотрудниками.
- **Креативность и инновационное мышление:** способность генерировать новые идеи и подходы.
- **Рискованность:** готовность к принятию взвешенных рисков.

Самооценка личных качеств:

Используя тесты или анкеты, оцените свои личные качества или качества предпринимателя, для которого проводится работа. Пример анкеты:

- Как часто вы чувствуете себя уверенным в принятии важных решений? (1 — никогда, 5 — всегда)
- Насколько вы готовы к изменениям и нестандартным ситуациям в бизнесе? (1 — не готов, 5 — полностью готов)
- Оцените свою способность работать в условиях стресса и неопределенности. (1 — низкая, 5 — высокая)
- Как вы оцениваете свою способность устанавливать и поддерживать деловые связи? (1 — низкая, 5 — высокая)

Оценка личных качеств через обратную связь:

Получите мнения коллег, партнеров или друзей о ваших личных качествах. Это можно сделать через анкеты или интервью.

Пример вопроса для анкеты: «Как вы оцениваете способность предпринимателя эффективно принимать решения в сложных ситуациях?» (1 — очень плохо, 5 — отлично).

Анализ и интерпретация результатов:

Сравните результаты самооценки с множественными оценками от других людей.

Оцените, какие личные качества помогают вам достигать успеха в бизнесе, а какие требуют развития.

Выявите сильные и слабые стороны на основе полученных данных.

Разработка рекомендаций по развитию личных качеств:

Для слабых сторон составьте план по их улучшению. Например:

- Если недостаточно развиты лидерские качества, рекомендуется пройти курсы по лидерству или принять участие в управленческих проектах.
- Если есть трудности в принятии решений в стрессовых ситуациях, можно пройти тренинг по стрессоустойчивости.

Укажите конкретные шаги и методы развития каждого из качеств.

Пример задания:

Для самооценки: Оцените на шкале от 1 до 5 следующие утверждения, применяя их к себе:

- «Я уверенно принимаю решения в условиях неопределенности.»
- «Я способен работать в условиях стресса и справляться с трудными ситуациями.»
- «Я умею мотивировать и вдохновлять людей на выполнение целей.»
- «Я легко нахожу общий язык с разными людьми.»

Оценка другими: Попросите 3-5 человек (коллег, знакомых, партнеров) оценить вас по следующим вопросам:

- «Как вы оцениваете способность предпринимателя решать проблемы в стрессовых ситуациях?»
- «Насколько предприниматель умеет организовывать работу команды?»
- «Как предприниматель взаимодействует с партнерами и клиентами?»

Тема 8. Регистрация и прекращение предпринимательской деятельности торговой организации

Практическое занятие 11.

Государственная регистрация ИП.

Цель работы:

Изучить процесс государственной регистрации индивидуального предпринимателя (ИП) в России, освоить пошаговую процедуру регистрации, а также подготовить все необходимые документы для оформления ИП.

Ход работы

1. Ознакомиться с нормативно-правовой базой, регулирующей процесс регистрации ИП.
2. Разобрать этапы регистрации ИП и необходимые документы.
3. Оформить заявку на регистрацию ИП.
4. Применить полученные знания на практике для имитации процесса регистрации ИП.

Этапы работы:

Теоретическая часть:

Изучите основные этапы государственной регистрации ИП в России.

Ознакомьтесь с правовыми нормами, регулирующими этот процесс:

- Федеральный закон № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
- Постановление Правительства РФ о регистрации ИП.

Разберите, какие документы нужны для регистрации ИП:

- Паспорт гражданина РФ.
- Заявление по форме Р21001.
- Квитанция об оплате госпошлины.
- ИНН (если есть).
- ОКВЭД (код вида деятельности).

Рассмотрите варианты регистрации ИП через МФЦ, онлайн-платформы или налоговые органы.

Порядок регистрации ИП:

Определите выбор формы налогообложения, которая будет применяться (УСН, ОСНО, ПСН и т.д.).

Выберите виды деятельности (коды ОКВЭД), которые будут связаны с деятельностью ИП.

Ознакомьтесь с порядком подачи документов: куда и как подавать заявление на регистрацию (через налоговую инспекцию, онлайн-сервис или МФЦ).

Уточните, какие дополнительные документы могут понадобиться (например, лицензии, если деятельность подлежит лицензированию).

Заполнение формы Р21001:

Ознакомьтесь с формой Р21001, которую необходимо заполнить для регистрации ИП.

Заполните все разделы формы:

- Раздел 1: данные о заявителе (ФИО, дата рождения, место проживания).
- Раздел 2: выбор налогового режима (УСН, ОСНО и др.).
- Раздел 3: виды деятельности (коды ОКВЭД).

Убедитесь, что все поля формы заполнены корректно.

Расчет и оплата госпошлины:

Ознакомьтесь с суммой госпошлины за регистрацию ИП (в 2024 году госпошлина составляет 800 рублей).

Рассчитайте сумму госпошлины и найдите способ ее оплаты (онлайн-оплата, через банк).

Подготовьте квитанцию об оплате госпошлины, которая прилагается к заявлению.

Подготовка и подача документов на регистрацию:

Составьте комплект документов для подачи в налоговый орган:

- Заполненная форма Р21001.
- Паспорт гражданина РФ.
- Квитанция об оплате госпошлины.
- Копия ИНН (если имеется).
- Подтверждение выбора ОКВЭД.

Приложите документы в налоговую инспекцию, отправьте через МФЦ или подайте онлайн через портал Госуслуги (если имеется такая возможность).

Получение документов ИП:

После подачи документов на регистрацию, в течение 3-5 рабочих дней предприниматель должен получить:

- Свидетельство о регистрации ИП.
- Включение в реестр ИП.
- ИНН предпринимателя (если ИП его еще не имеет).

Изучите, как получить эти документы после регистрации и какие действия следует предпринять для начала деятельности.

Практическая имитация процесса регистрации:

Для выполнения практической части работы создайте гипотетическое заявление на регистрацию ИП.

Заполните форму Р21001 для выбранной деятельности.

Подготовьте пакет документов, как если бы вы подавали заявление в налоговую инспекцию.

Пример: выберите вид деятельности (например, розничная торговля), определите налоговый режим (УСН), заполните форму и посчитайте госпошину.