

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Южно-Уральский государственный колледж»

**РАССМОТРЕНО**

Председатель ПЦК

Е.В. Идрисова \_\_\_\_\_

подпись председателя ПЦК

«08» августа 2023 г

**Контрольно- измерительные материалы**  
**по учебной дисциплине**

ОП.18 Индивидуальное предпринимательство

по специальности 15.02.14 *Оснащение средствами автоматизации технологических  
процессов и производств (по отраслям)*

г. Челябинск, 2023

Разработчики:

\_\_\_\_\_ГБПОУ «ЮУГК»

(место работы)

\_\_\_\_\_преподаватель

(занимаемая должность)

\_\_\_\_\_Е.Л. Подзюбан

(инициалы, фамилия)

Эксперты:

\_\_\_\_\_

(место работы)

\_\_\_\_\_

(занимаемая должность)

\_\_\_\_\_

(инициалы, фамилия)

\_\_\_\_\_

(место работы)

\_\_\_\_\_

(занимаемая должность)

\_\_\_\_\_

(инициалы, фамилия)

## Содержание

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств	4
1.1. Область применения	4
1.2. Система контроля и оценки освоения программы УД	7
1.2.1. Организация текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения учебной дисциплины	7
2. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы	8
3.Задания для оценки освоения умений и усвоения знаний	10
4.Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине	36
ОП.18 Индивидуальное предпринимательство	

## 1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

### 1.1. Область применения комплекта контрольно-оценочных средств

Комплект контрольно-оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения учебной дисциплины (далее УД) основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности 15.02.14 *Оснащение средствами автоматизации технологических процессов и производств (по отраслям)*

#### Комплект контрольно-оценочных средств позволяет оценивать:

1. Формирование элементов профессиональных компетенций (ПК) и элементов общих компетенций (ОК):

Таблица 1.

Профессиональные и общие компетенции	Показатели оценки результата	Средства проверки (№ заданий)
1	2	3
<b>ОК. - 02</b>  Определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиск	<ul style="list-style-type: none"><li>- соблюдение порядка регистрации ИП в государственных органах</li><li>- грамотность использования нормативных правовых актов для ведения предпринимательской деятельности;</li><li>- демонстрация умений в разработке бизнес-идеи</li><li>- правильность оформления документов по учету расходов и доходов предпринимательской деятельности</li><li>- соблюдение правил ведения учета в книге доходов и расходов</li><li>- соблюдение профессиональной этики и культуры предпринимательства</li><li>- правильность определения финансовых результатов предпринимательской деятельности за отчетный период</li></ul>	13, 14, 15, 4
1	2	3

<b>ОК. 02</b> Определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор и применение методов рациональной организации собственной деятельности;</li> <li>- оценка эффективности и качества принимаемых решений.</li> </ul>	10, 13, 11,7
<b>ОК.04.</b> Организовывать работу коллектива и команды: взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	– Подбор профессиональных специалистов, для успешного ведения предпринимательской деятельности.	4, 13, 16, 22
<b>ОК.05</b> Грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	– Описывать значимость своей специальности. Презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; Особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов: резюме, приёма на работу увольнения работника	6,8,11

## 2 Освоение умений и усвоение знаний

Таблица 2.

<b>Освоенные умения, усвоенные знания</b>	<b>Показатели оценки результата</b>	<b>№№ заданий для проверки</b>
1	2	3
<b>У1</b> - готовить документы для подачи заявления о государственной регистрации в качестве ИП;	– правильное оформление государственной регистрации.	6, 9
<b>У2</b> - определять налоговую базу и рассчитывать налоги;	- правильный расчет налогов.	19
<b>У3</b> - вести учет и отчетность установленной формы;	- правильное заполнение установленных для ИП форм отчетности.	16, 17

<b>У4</b> - анализировать состояние рынка товаров и услуг в области профессиональной деятельности;	- определение критериев уровня конкурентоспособности товаров и услуг в области профессиональной деятельности.	11
<b>У5</b> - планировать объем и ассортимент выпускаемой продукции и услуг;	- расчет планируемого объема выпускаемой продукции и услуг.	12
<b>У6</b> - рассчитывать прибыль и убытки по результатам индивидуальной трудовой деятельности;	- правильное определение финансового результата деятельности ИП.	12, 13
<b>У7</b> - планировать свою служебную карьеру;	- составление плана своей служебной карьеры на основе одной из типовых моделей карьеры.	21
<b>3.1</b> - сущность предпринимательства и его виды;	- определение сущности предпринимательской деятельности; - изложение видов предпринимательской деятельности;	2, 3, 23
<b>3.2</b> правовые основы предпринимательской деятельности;	- изложение содержания основных правовых актов по предпринимательской деятельности.	4, 5, 23
<b>3.3</b> - субъекты предпринимательства;	- изложение субъектов предпринимательства.	1, 7, 8, 2
<b>3.4</b> - порядок государственной регистрации индивидуальных предпринимателей;	- изложение порядка государственной регистрации индивидуальных предпринимателей.	9, 23, 49
<b>3.5</b> - упрощенный порядок ведения учета;	- изложение сущности упрощенного порядка ведения учета.	16, 17, 18
<b>3.6</b> - сущность и методику расчета налогов;	- изложение методов расчета налогов.	15, 21, 22
<b>3.7</b> - основы создания своего бизнеса;	- демонстрация критериев экономического обоснования бизнес-идеи.	11, 12
<b>3.8</b> - культуру ведения бизнеса и этические нормы предпринимательства;	- демонстрация этических норм предпринимательства и культуры ведения бизнеса.	20, 21

## **1.2. Система контроля и оценки освоения программы учебной дисциплины**

Итоговый контроль по дисциплине ОП.18 Индивидуальное предпринимательство проводится в форме дифференцированного зачёта в рамках часов учебной дисциплины.

### **1.2.1 Организация текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения общеобразовательной учебной дисциплины**

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется в процессе проведения практических работ и выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы (индивидуальных заданий и проектов).

В ходе изучения учебной дисциплины осуществляются следующие формы и методы контроля и оценки результатов обучения:

- текущий: оценка практических заданий, внеаудиторной самостоятельной работы (индивидуальных заданий и проектов);
- промежуточный: оценки за выполнения самостоятельных работ;
- итоговый контроль: оценка полученных знаний и умений на дифференцированном зачёте.

Условием допуска к зачёту являются положительные оценки за выполненные практические и индивидуальные задания.

Зачет проводится в устной форме, предлагается 30 вопросов

При оценке устных ответов обучающихся используются следующие критерии:

**Оценка «отлично»** ставится, если обучающийся полно, логично, осознанно излагает материал, выделяет главное, аргументирует свою точку зрения на ту или иную проблему, имеет системные полные знания и умения по составленному вопросу. Содержание вопроса обучающийся излагает связно, в краткой форме, раскрывает последовательно суть изученного материала, демонстрируя прочность и прикладную направленность полученных знаний и умений, не допускает терминологических ошибок и фактических неточностей.

**Оценка «хорошо»** ставится, если обучающийся знает материал, строит ответ четко, логично, устанавливает причинно-следственные связи в рамках дисциплины, но допускает незначительные неточности в изложении материала

и при демонстрации аналитических и проектировочных умений. В ответе отсутствуют незначительные элементы содержания или присутствуют все необходимые элементы содержания, но допущены некоторые ошибки, иногда нарушалась последовательность изложения.

**Оценка «удовлетворительно»** ставится, если обучающийся ориентируется в основных понятиях, строит ответ на репродуктивном уровне, но при этом допускает неточности и ошибки в изложении материала, нуждается в наводящих вопросах, не может привести примеры, допускает ошибки методического характера при анализе дидактического материала и проектировании различных видов деятельности.

**Оценка «неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не ориентируется в основных понятиях, демонстрирует поверхностные знания, если в ходе ответа отсутствует самостоятельность в изложении материала либо звучит отказ дать ответ, допускает грубые ошибки при выполнении заданий аналитического и проектировочного характера

## **2. Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы:**

### ***Нормативные документы***

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ);

2. Гражданский кодекс РФ часть первая от 3.11.1994 г. № 51 – ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями;

3. Гражданский кодекс РФ часть вторая от 26.05.1996 г. № 14 – ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями;

4. Гражданский кодекс РФ часть четвертая от 18.12.21006 г. № 230– ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями;

5. Налоговый кодекс РФ от 31.07. 1998 г. № 146 -ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями;

7. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 г. № 136 - ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями);



8. Уголовный кодекс РФ от 13.06. 1996 г. № 63 – ФЗ; (с последующими изменениями и дополнениями);

**Основные источники:**

1. Румынина В.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник для студентов учреждений СПО М.: Издательский центр «Академия» 2019 г.
2. Гордеев Д., Асаул А., Владимирский В. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства: - СПб.: АНО «ИПЭВ». - 2018 г. – 280 с.
3. Дацко С.Н. Предпринимательство в России: - М.: «Финансы и статистика»- 2020 г. – 352 с.
4. Иванова Н.В. Налоги и налогообложение. — М.: Издательский центр «Академия», 20120, 192 с.
5. Чапек Н.Н., Атаев М.К., Елоев Ю.Т. Экономика малого предпринимательства: Ростов-на-Дону «Феникс»- 2021 г., - 186 с.
6. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. для учащихся учреждений нач. проф. образования / Л. Н. Череданова. — 11-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2021 — 224 с
1. Мельников Н.К. Основы экономики и предпринимательства. — Мн.: Экоперспектива, 2021 288с.
2. Козлова Е.П., Бабченко Т.Н., Таланта Е.Н. Бухгалтерский учет в малом предпринимательстве. М.: Финансы и статистика, 2020.

**Интернет-ресурсы:**

«Консультант Плюс» - законодательство РФ: кодексы, законы, указы (<http://www.consultant.ru>).

[http:// www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru) – Официальный Интернет портал правовой информации.

<http://www.constitution.ru> – Конституция РФ.

[http:// www.law.edu.ru](http://www.law.edu.ru) – Юридическая Россия. Федеральный правовой портал.

### 3 Задания для оценки умений и освоения знаний

Таблица 3

#### 3.1 Перечень тем практических занятий:

1	Практическое занятие № 1	Договор купли-продажи и его разновидности
2	Практическое занятие № 2	Договор аренды и его разновидности
3	Практическое занятие № 3	Работа с учётной документацией
4	Практическое занятие № 4	Расчёт налогов и заполнение налоговых деклараций

### 4 Задания для оценки умений и освоения знаний

Таблица 3

#### 4.1 Перечень заданий в форме практической подготовки

1	Практическое задание № 1	Семинарское занятие по теме: история зарождения предпринимательства
2	Практическое задание № 2	Подготовка сообщений по теме: организационно-правовые формы предприятия
3	Практическое задание № 3	Составления структурно-логической схемы по теме: виды гражданско-правовых договоров, действующих в РФ.
4	Практическое задание № 4	Решения ситуационных задач по теме: субъекты гражданского права (физические лица).
5	Практическое задание № 5	Решения ситуационных задач по теме: субъекты гражданского права (юридические лица).
6	Практическое задание № 6	Семинарское занятие по теме: организация бизнеса.
7	Практическое задание №7	Составление бизнес-плана

<b>8</b>	Практическое задание № 8	Семинарское занятие по теме: статус индивидуального предпринимателя.
<b>9</b>	Практическое задание № 9	Индивидуальные задания по теме: расчёт налогов.
<b>10</b>	Практическое задание № 10	Сообщения по теме: виды отчётности предпринимателя.
<b>11</b>	Практическое задание № 11	Решения ситуационных задач по теме: культура ведения бизнеса.
<b>12</b>	Практическое задание № 12	Личная презентация и презентация организации.

## ПЕРЕЧЕНЬ

### контрольно-оценочных средств и методических материалов по дисциплине ОП 18 Индивидуальное предпринимательство

для специальности 15.02.14 Оснащение средствами автоматизации технологических процессов и производств (по отраслям)

Таблица 5

Наименование разделов, тем, занятий учебной дисциплины (МДК)	№ п/п	Контрольно-оценочные средства (задания для выполнения практических и лабораторных работ, задачи, упражнения, тестовые задания, вопросы для сам. работы, диктанты)	Знания, Умения (З, У)		ОК***	Методические материалы (методические указания для выполнения практических и лабораторных работ, курсового проектирования, рефератов и т.д.)	Примечание (количество вариантов, заданий...)
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Раздел 1. Индивидуальное предпринимательство</b>							
<b>Тема 1.1 Понятие и содержание предпринимательской деятельности.</b>							
<b>1.1 История зарождения и развития предпринимательства в России.</b>	1	Вопросы для проверки знаний  Задание для самостоятельной работы	33		ОК.05	Методические указания для выполнения самостоятельной работы	6 вопросов Сообщения по темам (3 темы)

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Тема 1.2</b> Сущность предпринимательства и его классификация по различным признакам: виду, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам. Принципы и функции предпринимательства.	2 3	Вопросы для проверки знаний Задание для самостоятельной работы	31		ОК.04	Нормативно-правовые акты Гражданский кодекс	10 вопросов  1 задание
<b>1.3</b> Правовое регулирование предпринимательской деятельности: основные нормативные акты	4 5	Вопросы для закрепления материала  Задания для самостоятельной работы	3 2		ОК.04	Нормативно-правовые акты Гражданский кодекс Методика оценки общих компетенций	3 вопроса  Задания для самостоятельной работы
<b>1.4</b> Договоры, применяемые в предпринимательской деятельности.	6 7 7	Вопросы для проверки знаний заполнить таблицу, используя Гражданский кодекс РФ	У1		ОК.05	Нормативно-правовые акты Гражданский кодекс	3 вопроса

<b>1.5</b> Физические и юридические лица как субъекты предпринимательства.	8	Задания для проверки знаний –	3 3		ОК.06	Нормативно-правовые акты Гражданский кодекс	10 заданий
<b>1.6</b> Обязанности индивидуальных предпринимателей, виды ответственности	9	Доклады по теме	3 3		ОК.02 ОК.04 ОК.05 ОК.06	Нормативно-правовые акты Гражданский кодекс	9 сообщений(докладов) по теме занятия
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1.7</b> Порядок государственной регистрации, перерегистрации и прекращения деятельности ИП	10	Вопросы для проверки знаний	3 4 У 1		ОК.02	Нормативно-справочные материалы  Методика оценки общих компетенций	5 вопросов
<b>1.8</b> Формулировка предназначения бизнеса, описание рынка, обзор конкурентов, их сильные и слабые стороны Источники финансирования, предполагаемые основные затраты, возможные риски	11  12	<b>Задание:</b> написать бизнес-план Вопросы для проверки знаний	37 У4		ОК.02  ОК.05  ОК.06	<i>Методические рекомендации по написанию бизнес-плана (приложение № 1)</i>	1 задание  3 вопроса

<b>1.9</b> Подбор персонала: варианты подбора, их достоинства и недостатки;	13	Вопросы для проверки знаний	37 У5 У6		ОК.02 ОК.05 ОК.04		3 вопроса
<b>1.10</b> Учет доходов и расходов индивидуальной предпринимательской деятельности	14	Задание для самостоятельной работы	35		ОК.02 ОК.05 ОК.04		9 заданий
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1.11</b> Экономическая сущность налогов, их функции. Специальные налоговые режимы для субъектов малого бизнеса	15	Вопросы для проверки знаний	35				4 вопроса
<b>1.12</b> Бухгалтерская финансовая и налоговая отчетность. Квартальная и годовая отчетность. Отчетность при ликвидации индивидуального предпринимателя	16	Выполнения задания по теме занятия	3 6			Нормативно-правовые акты Налоговый кодекс	10 заданий
<b>1.13</b> Работа с учетной документацией	17	Задания для практической работы	3 5 У3		ОК.04	Методические указания для выполнения практической работы	Задания по вариантам

<b>1.14</b> Расчет налогов	18	Задания для практической работы	У2		ОК.06	Методические указания для выполнения практической работы	Задания по вариантам
<b>Тема 1.6. Культура и этика предпринимательства</b>							
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1.15</b> Культура ведения бизнеса. Этические нормы предпринимательства	19	Вопросы для проверки знаний	38				3 вопроса
<b>1.17</b> Коммуникации и этикет; техника ведения переговоров; презентация	20	Вопросы для проверки знаний	3 6		ОК.05 ОК.06	Методика оценки общих компетенций	7 вопросов
<b>Итоговое занятие</b>	21	Вопросы для дифференцированно зачёта			ОК 02 ОК.0 6 ОК.05		25 вопросов



## **Тема 1.1** История зарождения предпринимательства в России. Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства

### *Вопросы для проверки знаний:*

1. Особенности социально-экономического развития Руси в IX–XI вв.;
2. Условия формирования класса предпринимателей на Руси IX–XI вв.;
3. Соотношение экономических условий и юридического оформления формирования предпринимательства на Руси IX–XI вв.;
4. Развитие предпринимательства на современном этапе
5. Этапы возрождения и развития предпринимательства в России в конце 80-х начале 90-х гг. XX в.
6. Роль мелкого и среднего предпринимательства для экономики современной России.

### *Задание для самостоятельной работы*

Подготовить сообщение по теме:

- 1) Экономические условия зарождения предпринимательства
- 2) Начальный этап становления предпринимательства в России (XV–XVII)
- 3) Особенности развития предпринимательства в России на современном этапе.

## **Тема 1.2** Сущность предпринимательства и его классификация по различным признакам: виду, формам собственности, количеству собственников организационно- правовым и организационно-экономическим формам. Принципы и функции предпринимательства

### *Вопросы для проверки знаний:*

1. Сущность предпринимательской деятельности? Существенное свойство, отличающее предпринимательство и бизнес.
2. Видовые формы предпринимательской деятельности.
3. Основные положения самоорганизации предпринимателя.
4. Объекты предпринимательской деятельности.
5. Почему в современных экономических условиях носителем предпринимательства выступает коммерческая организация?
6. Что такое нестабильность и неопределенность?

6. Сущность предпринимательского риска.
7. Виды рисков в предпринимательской деятельности.
8. Осуществление снижения предпринимательского риска.
9. Что такое предпринимательская среда?
10. Роль прибыли в предпринимательской деятельности.

***Задание для самостоятельной работы***

Составить структурно-логическую схему:

классификация предпринимательства по видам и формам собственности, по организационно-правовым формам.

### **1.3 Правовое регулирование предпринимательской деятельности: основные нормативные акты**

***Задание для самостоятельной работы***

1. Используя интернет – ресурс, составить перечень законов РФ, регулирующих предпринимательскую деятельность

**Тема 1.4 Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: договор купли-продажи, договор аренды, договор безвозмездного пользования, договор подряда, договор возмездного оказания услуг, договор займа, кредитный договор и др.**

**Задание № 1 Ответы на вопросы**

1. Дайте понятие гражданско- правовому договору.
2. Какие существуют виды договоров
3. Поясните порядок заключения, изменение и расторжение договоров

**Задание № 2 – заполнить таблицу, используя Гражданский кодекс РФ**

<b>№</b>	<b>Название договора</b>	<b>Предмет договора</b>	<b>Существенные условия договора</b>	<b>Ответственность по договору</b>

1	Договор купли прода			
2	Договор аренды			
3	Договор безвозмездно пользования			
4	Безвозмездного пользования			
5	Договор подряда			
6	Возмездное оказания			
7	Кредитный договор			

**Тема: 1.5 Физические и юридические лица как субъекты предпринимательства.**

**Задания:**

1. Раскройте понятие «субъект предпринимательского права». Определите его соотношение с понятиями «субъект предпринимательской деятельности», «хозяйствующий субъект», «экономический субъект».

2. Основываясь на знаниях общей теории права, гражданского, конституционного, административного и международного права сформулируйте признаки субъектов предпринимательского права; раскройте их содержание.

3. Перечислите виды субъектов предпринимательского права с указанием, в каких предпринимательских (хозяйственных) отношениях они участвуют и каким образом.

4. Приведите примеры классификации субъектов предпринимательской деятельности в зависимости от различных критериев. Дайте развернутый ответ.

5. Приведите примеры классификации юридических лиц-субъектов предпринимательского права в зависимости от различных критериев. Дайте развернутый ответ.

6. Выбор способа создания субъектов предпринимательской деятельности определяется в зависимости от особенностей того или иного субъекта. На примерах покажите, какой способ создания соответствует каждому виду субъектов. Зависит ли выбор способа создания от организационно-правовой формы организации? Какой способ, на Ваш взгляд, получил наибольшее распространение в России? Аргументируйте свой ответ. Можно ли говорить о применимости указанных способов ко всем субъектам предпринимательского права?

7. Выделите основные этапы создания субъектов предпринимательской деятельности с указанием требований, предъявляемых к каждому этапу действующим законодательством.

8. Назовите основные нормативные требования к процедуре государственной регистрации юридических лиц при создании.

9. На базе специальной литературы и положений нормативно-правовых актов укажите на характерные признаки реорганизации, ее виды, формы (способы), основные этапы проведения, особенности государственной регистрации.

10. Установите отличие ликвидации субъекта предпринимательской деятельности и его реорганизации. Раскройте виды ликвидации, процедуру ее проведения, порядок государственной регистрации.

### **Тема 1.6. Обязанности индивидуальных предпринимателей, виды ответственности**

Сообщение (доклад) выполняется студентом самостоятельно под руководством преподавателя. Темы докладов, как правило, предлагают преподаватели. Студент выбирает интересную для него тему из общего списка и согласовывает свой выбор с преподавателем. В оговоренное время студент должен произвести публичную защиту доклада в устной форме в рамках теоретических занятий. Защита может сопровождаться электронной презентацией.

На устную часть доклада отводится 10 минут. Устная презентация доклада должна основываться на презентации, сделанной в формате pdf. Докладчик должен передать позицию автора и уметь аргументировано объяснять полученные автором в статье результаты и сделанные выводы.

Рекомендуемая структура письменного доклада

1. Введение

☐ основная идея статьи

☐ на чем будет сделан акцент в докладе

2. Основная часть

a. какая теория или модель лежит в основе

b. основные предпосылки

c. новизна, что именно было показано

d. возможные области применения

☐ Можно брать примеры по России из публицистики

3. Заключение

☐ выводы из статьи (что автор хотел донести)

☐ ваша оценка статьи

а. согласны или нет с мнением автора

б. если не согласны, то с чем конкретно и почему; согласие также необходимо обосновать

Объем: не более 4 страниц (шрифт TimesNewRoman, 11, интервал – множитель 1,2).

### Оппонирование

На устную часть оппонирования отводится 10 минут, из них 4 минуты на позицию оппонента по статье, остальное время – на вопросы докладчикам и слушающим. Оппонент должен постараться найти в работе слабые места и обратить на них внимание в своем выступлении. В вопросах к докладчику должно быть отражено, что вопросы задаются именно к местам, которые показались оппоненту спорными. Вопросы аудитории должны быть по статье.

### Тематика докладов

1. Право на осуществление предпринимательской деятельности и порядок его реализации.
2. Свобода предпринимательской деятельности как правовая категория.
3. Предпринимательский риск: правовые аспекты.
4. Обычай делового оборота как источник предпринимательского права.
5. Роль судебной практики в правовом регулировании предпринимательства.
6. Гражданско-правовая ответственность предпринимателя
7. Уголовно-правовая ответственность предпринимателя
8. Административная ответственность предпринимателя
9. Налоговая ответственность предпринимателя

## **1.7. Порядок государственной регистрации, перерегистрации и прекращения деятельности ИП**

*Вопросы для закрепления материала:*

1. Порядок государственной регистрации ИП
2. В каких случаях необходимо пройти процедуру перерегистрации?
3. Перерегистрация шаг за шагом
4. Сколько времени занимает перерегистрация?

5.Что ждет ИП при несоблюдении порядка перерегистрации?

**Тема: 1.8 Формулировка предназначения бизнеса, описание рынка, обзор конкурентов, их сильные и слабые стороны Источники финансирования, предполагаемые основные затраты, возможные риски**

**Задание:** написать бизнес-план *Методические рекомендации по написанию бизнес-план (приложение № 1):*

*Вопросы для закрепления:*

- 1.Какие виды рисков должны быть предусмотрены в плане финансирования проектов?
- 2.Охарактеризуйте внешние источники финансирования;
3. Что входит в государственное бюджетное финансирование

**Тема: 1.9 Подбор персонала: варианты подбора, их достоинства и недостатки;**

*Вопросы для закрепления:*

- 1.Основные методы для подбора персонала; в чем преимущества и недостатки каждого из них; 2. Нетрадиционные методы для подбора персонала.
- 3.Виды собеседования при подборе персонала

**Тема: 1.10 Учёт доходов и расходов индивидуальных предпринимателей**

*Самостоятельная работа: используя интернет –ресурсы ответьте на следующие вопросы:*

1. Какие предметы у индивидуального предпринимателя относятся к основным средствам?

2. Какой установлен порядок определения затрат по приобретению основных средств, включаемых в состав расходов индивидуального предпринимателя?

3. Какой установлен порядок определения затрат по приобретению предметов, не относящихся к основным средствам?

4. Имеет ли право индивидуальный предприниматель списывать в расходы амортизацию принадлежащего ему помещения магазина?

5. Исключаются ли из доходов индивидуального предпринимателя расходы по уплате налога на имущество за принадлежащее ему помещение магазина?

6. Индивидуальный предприниматель построил склад. Как следует включать в декларацию стройматериалы и стоимость работ?

7. Сможет ли воспользоваться льготой по подоходному налогу в связи с постройкой жилья предприниматель при переходе на упрощенную систему и приобретении патента?

8. Какой установлен порядок оформления затрат по строительству дома для получения льготы по подоходному налогу? Застройщик ведет строительство с привлечением к строительным работам физических лиц. Можно ли получить льготу по подоходному налогу?

9. Учитываются ли в затратах индивидуального предпринимателя расходы по переговорам, связанным с поиском покупателя для реализации своего товара через домашний телефон, если в результате переговоров договор на продажу не заключается и товар не реализуется?

### **Тема 1.11 Экономическая сущность налогов, их функции. Специальные налоговые режимы для субъектов малого бизнеса**

*Вопросы для закрепления материала:*

1. Специальные налоговые режимы как инструмент налогового стимулирования предпринимательства.

2. Экономическая сущность, необходимость и роль в экономическом и социальном развитии Российской Федерации.

3. Виды специальных налоговых режимов, их принципиальные особенности.

### **Тема 1.12 Бухгалтерская финансовая и налоговая отчетность. Квартальная и годовая отчетность. Отчетность при ликвидации индивидуального предпринимателя**

*Задание для самостоятельной работы на уроке: используя интернет-ресурсы ответьте на следующие вопросы:*

1. Дайте определение Бухгалтерской (финансовая) отчетности
2. Периодичность составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
3. Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности
4. Формы бухгалтерской (финансовой) отчетности
5. Содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности
6. Внесение исправлений в бухгалтерскую (финансовую) отчетность
7. Адреса и сроки представления бухгалтерской (финансовой) отчетности
8. Ответственность за нарушение законодательства в области бухгалтерской (финансовой) отчетности
9. Где бесплатно получить бухгалтерскую отчетность конкретной фирмы?
10. Инструменты для работы с отчетностью

**Тема: 1.15 Культура ведения бизнеса. Этические нормы предпринимательства  
Коммуникации и этикет**

*Вопросы для закрепления:*

- 1) дайте понятие деловым отношениям;
- 2) Охарактеризуйте:
  - А) этическая оценка внутренней и внешней политики организации;
  - Б) моральные принципы членов организации;
  - В) - моральный климат в организации;
  - Г) нормы делового этикета.
  - Д) три основные модели развития хозяйственной культуры.
  - Е) телеконференции, дискуссионные группы. чат



**Комплексный зачёт (входят две дисциплины:**  
**- ОП.18 Индивидуальное предпринимательство;**  
**- ОП 19 Способы поиска работы, трудоустройство;**

Вопросы для комплексного зачёта по дисциплине: ОП.18 Индивидуальное  
предпринимательство

1. История зарождения и развития предпринимательства в России.
2. Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства.
2. Сущность предпринимательства и его классификация по различным признакам: виду, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам.
3. Принципы и функции предпринимательства.
3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: основные нормативные акты.
4. Договоры и их классификация. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: кредитный договор. и др.
5. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: договор купли-продажи,
6. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: договор аренды
7. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: договор безвозмездного пользования
8. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: договор подряда
9. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: договор возмездного оказания услуг
10. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: договор займа
11. Договоры, применяемые в предпринимательской и хозяйственной деятельности: кредитный договор.
12. Защита прав и законных интересов субъектов предпринимательства.
13. Физические и юридические лица как субъекты предпринимательства.
14. Понятие и общие признаки индивидуального предпринимательства.
- 15.. **Обязанности** индивидуальных предпринимателей, виды ответственности субъектов предпринимательства: гражданская, административная, налоговая, уголовная.

- 16.Порядок государственной регистрации, перерегистрации и прекращения деятельности индивидуального предпринимателя.
- 17.. Формулировка предназначения бизнеса, описания рынка, обзор конкурентов, их сильные и слабые стороны;
- 18.Источники финансирования, предполагаемые основные затраты, возможные риски;
- 19.Подбор персонала: варианты подбора, их достоинства и недостатки;  
- оснащение и комплектация бизнеса, рекламная стратегия
- 20.Учет доходов и расходов индивидуальной предпринимательской деятельности
- 21.Экономическая сущность налогов, их функции. Специальные налоговые режимы для субъектов малого бизнеса: общая система налогообложения (ОСНО).
- 22.Упрощенная система налогообложения (УСН), режим налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД).
- 23.Бухгалтерская, финансовая и налоговая отчетность. Квартальная и годовая отчетность. Отчетность при ликвидации индивидуального предпринимателя.
- 24.Культура ведения бизнеса. Этические нормы предпринимательства
25. Коммуникации и этикет: эффективные коммуникации, техника ведения переговоров, личная презентация и презентация организации

**Вопросы для комплексного зачёта по дисциплине: ОП. 19 Способы поиска работы и трудоустройство**

- 1.Экономическая природа рынка труда. Спрос и предложение на рынке труда.
- 2.Понятие безработицы. Виды и формы безработицы. Естественный уровень безработицы
- 3.Учёт безработных. Права и обязанности безработных граждан.
4. Причины безработицы в регионе. Последствия безработицы.
5. Методы борьбы с безработицей. Функции Центра занятости населения.
- 6.. Типовые модели карьеры: «трамплин», «лестница», «змея», «перепутье». Планирование служебной карьеры.
7. Способы поиска работы, их достоинства и недостатки.
8. Поиск работы в сети Интернет, печатные издания, социальные сети

9. Кадровые агентства, государственные центры занятости
10. Самостоятельный выход на работодателя, собственный бизнес.
11. Техника поиска работы. Психологические трудности поиска работы.
12. Самомаркетинг на рынке труда. Новые профессии и специальности
13. Методы собеседования: британский, немецкий, американский, китайский. Подготовка к собеседованию. Основы самопрезентации.
14. Порядок заключения трудового договора. Документы, предъявляемые при заключении трудового договора, Форма трудового договора.
15. Виды трудовых договоров. Испытательный срок.
16. Основания расторжения трудового договора. Увольнение по собственному желанию
17. Расторжение трудового договора **по** инициативе работодателя
18. Специфические особенности и классификация видов адаптации. Критерии адаптации персонала.
19. Мероприятия, способствующие успешной адаптации молодых специалистов
20. Виды профессионального обучения: профессиональная подготовка, повышение квалификации.
21. Послевузовское профессиональное образование, стажировка.
22. Ответственность работодателя за задержку выдачи заработной платы
23. Права граждан в области занятости. Гарантии государства в области занятости
24. Участие работодателей в обеспечении занятости населения
25. Гарантии и компенсации по Закону «О занятости населения»

## *Методические рекомендации по написанию бизнес-плана:*

### **Как написать бизнес-план**

#### **Содержание бизнес-плана**

Представленное содержание бизнес-плана является не более, чем схемой, поэтому Вы можете использовать его при составлении своего бизнес-плана по своему усмотрению. Тем не менее, оно содержит все главные моменты, которые необходимо предусмотреть, поэтому отнеситесь к нему с достаточным вниманием:

#### **1. Резюме**

- Цель бизнес-плана
- Потребность в финансах, их предназначение и для каких конкретных целей, конкретные суммы необходимы
- Краткое описание сути бизнеса и его целевого клиента
- Что делает Ваш бизнес непохожим на бизнес ваших конкурентов, в чем изюминка
- Что именно должно вызывать доверие к вашему бизнесу (отчетные материалы, квалификация руководителя группы и т.д.)
- Выдержки из основных финансовых предложений

#### **2. Цели и задачи**

- Анализ бизнес-идеи
- Основные направления и цели деятельности
- Характеристика отрасли промышленности

#### **3. Продукт (услуга)**

- Описание продукции/услуги и их применение
- Отличительные качества или уникальность
- Технология и квалификация, необходимые в вашем бизнесе
- Лицензии и патентные права
- Будущий потенциал

#### **4. Анализ рынка**

- Покупатели
- Конкуренты (их сильные и слабые стороны)
- Сегменты рынка
- Размер рынка и его рост
- Оценочная доля на рынке
- Состав вашей клиентуры
- Влияние конкуренции

## 5. План маркетинга

- Маркетинговая расстановка (обеспечение конкурентоспособности продукции/услуг) - основные характеристики продукции, услуг в сравнении с конкурирующими
- Ценообразование
- Схема распространения товаров
- Методы стимулирования продаж

## 6. План производства

- Расположение помещений
- Оборудование
- Источники поставки основных материалов и оборудования
- Использование субподрядчиков

## 7. Управленческий персонал

- Основной руководящий состав
- Вознаграждение руководящего состава
- Краткие выводы по планированию количества и состава персонала

## 8. Источники и объем требуемых финансовых средств и ресурсов

- объем требуемых средств
- откуда намечается получить эти деньги, в какой форме и к каким срокам
- сроки возврата средств

## 9. Основные пункты финансового плана и оценка риска

- Объем продаж, прибыль, себестоимость и т.д.
- Риск и каким образом его можно избежать

## 10. Детальный финансовый план (бюджет)

- прогноз объемов продаж
- оценки прибыли и убытков
- анализ движения наличности (помесячная разбивка на первый год, а затем ежеквартальная)
- годовую балансовую ведомость.

### *Как написать бизнес-план*

#### Элементы бизнес-плана:

##### 1. Резюме

Ваш бизнес-план должен **начинаться с выводов**. Вы напишите их в самую последнюю очередь, но именно они должны быть самым первым пунктом вашего бизнес-плана. Выводы должны быть краткими - не более 1-2 страниц. Резюме — это самостоятельный рекламный документ, т.к. в нем содержатся основные положения всего бизнес - плана. **Это будет единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов.** А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.

## 2. Цели и задачи

Здесь должен быть приведен анализ идеи. Не забывайте об иерархии планирования. Бизнес-план должен раскрывать заявленные цели и задачи предприятия.

### АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ИДЕИ

#### (SWOT-АНАЛИЗ)

SWOT - аббревиатура английских слов:

Strength - сила

Weaknesses - слабость

Opportunities - возможности

Threats - угрозы

Этот анализ также называют ситуационным анализом.

**Сильные и слабые стороны идеи** — это те характеристики идеи, которые могут быть проконтролированы предпринимателем, на которые он может оказать воздействие. Они обычно относятся к настоящему времени.

Здесь необходимо рассмотреть следующие факторы:

- организационные (организационно-правовая форма, наличие помещений собственных или арендованных);
- маркетинговые (место расположения, маркетинговый комплекс, рынок, его сегмент; конкуренты: чем продукт (услуга) будет отличаться от конкурентной);
- технические (производственные фонды: состояние и ресурсы);
- финансовые (наличие собственных средств);
- кадровые (навыки и профессиональные недостатки, насколько идея отвечает идеям, знаниям и умениям предпринимателя).

#### *Например,*

Сильные:

- дешевое сырье;
- высокий профессионализм;
- дешевый продукт (услуга);
- новизна продукта (услуги);
- хорошая упаковка.

Слабые:

- нет склада;
- большие издержки -> высокая цена;
- слабая реклама.

**Возможности и угрозы** — это те характеристики, которые находятся вне контроля предпринимателя и могут повлиять на результат в будущем. Здесь необходимо учесть следующие факторы:

- экономическая среда (государственная поддержка малых форм, налоговое законодательство);
- политическая среда;
- социально-культурная среда;
- технологическая среда;
- демографическая среда.

Необходимо проанализировать факторы, вызвавшие появление идеи и ее привлекательности. (Проблемы с электричеством в России - необходимость "ветряков", прогресс технологии, изучение спроса, государственная политика, поведение конкурентов) Как они будут развиваться в дальнейшем?

Возможности:

- повысить профессиональный уровень;
- есть вероятность получить новый продукт;
- использование новых материалов, нового сырья;
- благоприятная налоговая и кредитная политика.

Угрозы:

- таможенное оформление;
- появление конкурентов (но может быть и сильной стороной).

### ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ.

## ТРИ ЭЛЕМЕНТА БИЗНЕС-УСПЕХА

1. Понимания состояния дел на данный момент;
2. Ясного представления того уровня, которого Вы собираетесь достичь;
3. Планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Проанализировав и оценив идею, Вы тем самым определили свое состояние (сильные и слабые стороны, возможности и опасности) на данный момент.

Закончив оценку, необходимо приступить к **формулированию целей и задач**. Этот процесс состоит из 2х этапов.

- Во-первых, вам необходимо установить, какой именно бизнес Вы ведете - задача более трудная чем может показаться на первый взгляд
- определить главные, количественно определенные цели на перспективу, отражающие ваши стремления в бизнесе, и определить те, которые из них реально достижимы.

Решив проблему с целями и задачами, необходимо определить **пути достижения этих целей**. Для этого необходимо выработать стратегию и сформулировать оперативные планы.

Формулировка цели бизнеса должна прежде всего содержать основные направления деятельности фирмы. Они очерчивают границы Вашего бизнеса, определяемые его сильными и слабыми сторонами.

Формулировка основных направлений вашей деятельности должна быть, с одной стороны, достаточной узкой, чтобы давать конкретное направление деятельности и фокусировать внимание на главном, а с другой стороны - охватывающей достаточную область, чтобы оставить простор для роста.

В конечном счете здесь должно содержаться нечто такое, что коренным образом отличало бы Вас от Ваших конкурентов. Вы также должны включить сюда определенные элементы, отражающие то, каким Вы хотите видеть свой бизнес в будущем. Эти элементы могут включать в себя рост, прибыльность, какие-то другие показатели. Они должны передавать некий образ бизнеса, к которому и Вы сами и Ваши работники могли бы стремиться.

Как правило, фирма наиболее уверенно чувствует себя при ответе на вопрос о ее занятиях, делах: что мы делаем и как мы это делаем. Труднее рассуждать - кто мы, в каком мы бизнесе, ради чего мы это делаем.

Фирмы с первой ориентацией ("делать") понимают вопрос "кто мы" как просто описание чего-то очевидного, тогда как фирмы со второй ориентацией ("быть") видят этот вопрос как шанс к творчеству и достижению преимуществ в конкуренции.

Если фирма решает, например, так: "Мы посвящаем себя поддержке молодых матерей" ( а не просто "производим одноразовые пеленки") - то диапазон возможных будущих продуктов значительно расширится.

Этот образ должен быть подкреплён некоторыми количественными характеристиками, иначе никто не будет знать, когда же он будет достигнут. Он должен быть реалистичным, иначе к нему никто и стремиться не будет.

Цели должны быть также выражены количественно и отражать не только то, ЧТО хотели бы Вы достичь в бизнесе, но также и то, что **МОЖНО** достичь в данной экономической ситуации.

Цели, которые Вы ставите, должны быть: конкретными, количественно определенными, достижимыми, реальными).

Сравнивая эти цели с результатами деятельности, Вы сможете судить о эффективности своей деятельности.

Основные направления и цели говорят о том, ЧЕГО Вы хотите достичь. Следующая стадия - сформулировать их так, чтобы они показывали, КАК Вы хотите этого достичь, определив при этом задачи, которые необходимо решить. Скоординированная совокупность задач, направленная на достижение поставленных целей, составляет стратегию. Необходимо рассмотреть несколько вариантов стратегии, дать им оценку и выбрать то необходимое, что может помочь Вам в осуществлении поставленных задач. Эти варианты должны включать в себя различные подходы к ценообразованию продукции, работе с персоналом, финансовым вопросам. Необходимо выбрать наиболее приемлемую для Вашего бизнеса стратегию. Стратегия не должна быть слишком сложной и перегруженной. Она должна состоять из серии простых задач.

Однако, если Вы хотите, чтобы поставленные цели были действительно достигнуты, то эти задачи необходимо разбить на еще более мелкие составные части. Такой уровень детализации называют планом действий.

### **3.Продукт (услуга)**

В этом разделе Вы должны дать четкое определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Здесь следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства Вашей продукции или услуг. Важно, чтобы эта часть была написана ясным, четким языком, понятным для неспециалиста. Не используйте профессиональный жаргон.

Опишите основные характеристики вашей продукции, при этом сделайте акцент на преимуществах, которые Ваша продукция несет потенциальным покупателям.

Очень важно, чтобы Вы подчеркнули уникальность Вашей продукции или услуг. Это может быть выражено в разной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо, чтобы Вы подчеркнули возможность совершенствования данной продукции (услуг).

Инвесторы редко прибегают к сотрудничеству с компанией, специализирующейся на единственном виде продукции, не имея при этом доказательств возможности его совершенствования.

Опишите имеющиеся у Вас патенты или авторские права на изобретения или приведите другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на Ваш рынок. Такими причинами могут быть эксклюзивные права на распространение или торговые марки. Инвесторы предпочитают здоровое отсутствие конкуренции.

### **4.Анализ рынка**

Рынок и маркетинг являются решающими факторами для всех компаний. Самые гениальные технологии оказываются бесполезными, если на них нет своих покупателей. Изучение рынка - одна из главных проблем нового бизнеса. Таким образом, параграф бизнес - плана, посвященный рынку и маркетингу, часто является наиболее трудным для написания.

Вам необходимо убедить инвестора (и убедиться самому!) в существовании рынка для Вашей продукции, в том, что Вы его понимаете и сможете продавать свою продукцию.

Неудачи большинства из провалившихся коммерческих проектов была связана именно со слабым изучением рынка и с переоценкой его емкости. Вам необходимо предварительно собрать и обработать большой объем "черновой" информации.

### **ЭТАПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА**

- определение типа данных, которые Вам нужны;
- поиск этих данных;
- анализ данных;
- реализация мероприятий, позволяющих использовать эти данные на пользу предприятию.



Самые первые сведения, которые Вам потребуются: **кто будет покупать у вас товары**, где Ваша ниша на рынке? Кроме того, необходимо спрогнозировать рынок и найти ответы на вопрос о том, кто, почему и сколько будет готов купить Вашей продукции завтра, послезавтра и вообще в течение ближайших 2-х лет.

### **ЭТАПЫ ПОИСКА КЛИЕНТОВ, "ГДЕ НАШ ПОКУПАТЕЛЬ"?**

**Первый этап** - оценка потенциальной емкости рынка, т.е. общей стоимости товаров, которые покупатели определенного региона могут купить, скажем, за месяц или за год. Величина эта зависит от многих факторов - социальных, национальных, культурных климатических, а главное - от экономических, в т.ч. от уровня доходов ваших потенциальных покупателей, структуры их расходов, темпов инфляции, наличие ранее купленных товаров аналогичного или сходного назначения и т.д..

**Второй этап** - оценка потенциальной суммы продаж, т.е. той доли рынка, которую Вы в принципе можете надеяться захватить и соответственно той максимальной суммы реализации, на которую Вы можете рассчитывать.

В итоге такого анализа, который называется маркетинговое исследование, Вы сможете, в конце концов, определить примерное количество клиентов за месяц, на которое можно рассчитывать.

Но чтобы их получить реально, нужен **третий этап**, третий шаг к оценке реальных объемов продаж. На этом этапе вам предстоит оценить, сколько реально Вы сможете продать (выручить за оказание услуг) в конкретных условиях вашей деятельности, при возможных затратах на рекламу и том уровне цен, который Вы намерены установить, а главное - как этот показатель может изменяться месяц за месяцем.

Подготовка такого прогноза возможна с помощью различных методов. Для мелкого бизнеса вполне возможно ограничиться экспертными прикидками, опирающимися на Ваш собственный профессиональный опыт или опыт специалистов, которым можно заплатить за консультации.

Если уж обращаться за помощью к специалистам, было бы неплохо обсудить с ними и цену, по которой покупатели будут согласны покупать Вашу продукцию, не обращая внимания на предложения конкурентов и не отказываясь от покупки такого рода вообще. Если Вам удастся сделать такую оценку, то можно сказать, что Вы выполнили свою программу - максимум в области исследования рынка.

Естественно, что при этом Вы соберете информацию и о своих возможных конкурентах: их товарах, качестве продукции, примерных ценах и условиях продаж. А это тоже должно быть отражено в бизнес-плане, чтобы инвестор мог оценить полноту Вашего представления о рыночной конъюнктуре и продуманность Вашего проекта.

Вы должны ответить на следующие вопросы:

- Кто является крупнейшим производителем аналогичных товаров?
- Много ли внимания и средств они уделяют рекламе?
- Их продукция: основные характеристики, уровень качества, дизайн, мнение покупателей.
- Какой уровень цен на их продукцию? Какова их политика цен?

Вы должны удержаться от лакировки действительности. Казалось бы, не лучше ли умолчать о преимуществах конкурентов, сказать о них мельком, зато выпятить их слабости? Не поддавайтесь этому соблазну. Во-первых, дороже всего собственная репутация. Во-вторых, если Вам удастся обмануть инвестора, а проект провалится, Вам кредит больше не видать, по крайней мере процент будет гораздо выше.

Поэтому лучше оценивать своих конкурентов предельно трезво. Но не бояться их, а указывать те пробелы в их стратегии или качественных характеристиках товаров, которые открывают для вас реальный шанс добиться успеха.

## **5. План маркетинга**

Для того, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных, малому предприятию необходимо иметь план маркетинга.

Рекомендуем на тему маркетинга прочитать хорошую статью [Маркетинговые войны](#). Довольно занимательно описаны основные принципы маркетинговой деятельности.

Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию. Если при оценке объемов сбыта не приводятся все мельчайшие подробности, как он будет достигнут, то это неизбежно вызовет недоверие со стороны потенциального инвестора.

Здесь вам необходимо продумать и объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные элементы своего плана маркетинга: ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа. Если у вас нет специального образования, следует почитать книги по маркетингу, обратиться за консультацией к специалисту.

**Ценообразование** Как правильно установить цену на товар? Вот основные принципы:

- Цена товара должна быть выше его себестоимости.
- Цена определяется возможностями рынка.
- Цена должна обеспечить максимальную прибыль! (не за единицу продукции, а за какой - то период времени).

Ценообразование не сводится к простому выяснению вопроса о себестоимости товара, чтобы потом просто добавить прибыль. Калькуляция издержек производства — это нечто само собой разумеющееся, а ценообразование — это вопрос политики. Чтобы привлечь покупателя, совсем не обязательно делать товар или услугу дешевыми. Дешевизна товара часто бывает основным мотивом покупки, но далеко не всегда. Если товар стоит слишком дешево, это может очень негативно сказаться на объемах реализации. Цены можно легко сбросить, а поднять их затем будет гораздо труднее.

**Издержки производства.** Вообще говоря, издержки производства распадаются на две категории: постоянные и переменные.

К постоянным относятся издержки, остающиеся неизменными относительно объемов реализации продукции: например, арендная плата, плата за телефон, административные и прочие накладные расходы.

К переменным относятся издержки, непосредственно связанные с производством продукции. К ним относятся затраты на сырье и материалы, издержки на упаковку и доставку, заработная плата. С увеличением объемов реализации эти издержки также возрастают.

На рисунке показаны характерные зависимости дохода и издержек от объема продаж. С помощью этого метода можно рассчитать точку безубыточности. Это точка, в которой суммарный объем реализации равен суммарным издержкам. Свыше этого объема продаж

**Доход от реализации - Издержки = Прибыль**

**Методы ценообразования.**

**Издержки плюс прибыль.** Применять его можно только в том случае, если нет конкурентов. В

противном случае у конкурента может оказаться уровень издержек ниже, чем у вас. Тогда ему не составит труда вытеснить вас с рынка.

**Следование за конкурентом (глупое).** Вы выбираете фирму - лидера продаж по вашему продукту и устанавливаете такой же уровень цен, как у него. У него большие объемы, он тратится на маркетинг и ему виднее. И тем не менее в названии этого метода не зря присутствует слово "глупое". Дело в том, что Вы таким образом теряете самостоятельность и контроль над ситуацией. Фирма - лидер может провести модернизацию и уменьшить цены. Вы можете оказаться неготовым к этому.

И наконец, самым сложным, но и самым надежным является метод ценообразования, который можно назвать затратно - **маркетинговым**, так как он сочетает в себе анализ себестоимости и формирование цен с учетом вашей маркетинговой тактики. Этот метод невозможно свести к набору формул - он требует творчества, но зато и результаты может приносить исключительно высокие. Примером может служить история об известной американской фирме "Хью блин", производящей водку "Смирновская".

Этап установления окончательных цен реализуется уже в ходе конкретных переговоров с клиентами, но готовится к этому надо заранее. Здесь нужно решить следующие задачи:

- создать собственную систему скидок и научиться ею пользоваться.
- определить механизм корректировки цен в будущем с учетом стадий жизни вашего товара и инфляционных процессов.

Все скидки с цен предложения преследуют задачу привлечь клиента. Самая простая скидка - за платеж наличными. Причина - ускорение оборота денег.

Что касается корректировки цен во времени с учетом этапов жизни товаров, то здесь надо напомнить о теории жизненного цикла товара. Смысл ее в том, что любой товар подобно человеку проживает на рынке свою жизнь, включающую молодость, зрелость, старение и смерть. И на каждом из этих этапов вопросы ценообразования решаются по-своему.

Например, когда товар молод, то ценами надо стимулировать рост спроса на него. И тут вполне оправдывает себя стратегия временного занижения цен (IBM). Совсем другое дело, когда товар достиг зрелости и спрос на него сформировался. В этот момент можно стимулировать рост объема продаж за счет умелого маневрирования ценами на модификации первоначального товара, несколько завышая их для получения наибольшей прибыли. Когда же товар начинает стареть и спрос на него падает, и спрос на него падает, то жизнь товара можно продлить за счет резкого снижения цен (например, такое снижение цен на микрокалькуляторы привело к резкому скачку в объемах их продаж и массы прибыли производителей, т.к. при новой цене такой товар оказался доступен любому школьнику).

Стимулирование сбыта. Прежде чем приступать к планированию кампании по стимулированию сбыта, необходимо четко определиться, какие средства будут выделены вами для этого. Самое лучшее в такой ситуации - проводить подобного рода расходы по статье "постоянные издержки". Хорошая реклама и стимулирование сбыта — это не издержки, а инвестиции, причем такие, которые принесут дивиденды в виде расширения производства.

Для давно и устойчиво работающего предприятия средства по стимулированию сбыта рекомендуется выделять в виде доли от оборота. Если предприятие только открылось, то средства по продвижению товаров следует выделять специально.

Исключительно важно определить на кого будут направлены мероприятия, и кто это будет выполнять: склонять потенциального покупателя воспользоваться услугами данного предприятия.

Особое внимание при планировании кампании по стимулированию сбыта следует уделить четырем факторам:

- найти потенциальных клиентов (как?)
- заинтересовать и стимулировать их

- удовлетворить их потребности
- продать!

Чтобы выбрать правильный метод стимулирования сбыта продукции предприятия, придется немного поэкспериментировать. Может быть необходимо будет использовать несколько методов. Попробуйте подумать, на что скорее всего откликнется ваш клиент. Вот некоторые из них:

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ**

- газеты
- специальные журналы
- справочники
- радио
- рекламные щиты (на многолюдных местах)
- рекламные объявления
- реклама в/на транспорте
- телевидение
- прямые почтовые отправления
- личное убеждение (авторитетное!)
- специализированные выставки

### **Упражнение**

Попробуйте подумать, на что скорее всего откликнется ваш клиент. Вот некоторые из них: газеты, специальные журналы, справочники, радио, рекламные щиты, рекламные объявления, реклама на транспорте, телевидение, прямые почтовые отправления, личное убеждение, выставки.

## **6.План производства**

В этом разделе должны быть описаны все производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на вашей фирме. Здесь Вы должны рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, которые Вы занимаете, их расположением, оборудованием, персоналом. Кроме того, в этом параграфе должно быть уделено внимание планируемому привлечению субподрядчиков.

Инвесторов всегда интересует вопрос: каким образом бизнес будет гарантировать качество своей продукции или услуг? Поэтому Вы должны кратко пояснить, как организована система выпуска продукции и как осуществляется контроль над производственными процессами.

Их, кроме того, интересует как осуществляется контроль над основными элементами, входящими в стоимость продукции (например, затраты на оплату труда и материалы).

Вы также должны уделить внимание вопросам расположения производственных площадей и размещения оборудования. Если Вы решили заниматься розничной торговлей, то первое, о чем Вы должны думать - месторасположение, второе и третье - тоже.

Наконец, в этом разделе должны найти отражение вопросы, связанные со сроками поставок, числом основных поставщиков и насколько быстро может быть увеличен или сокращен выпуск продукции.

## **7.Управленческий персонал**

Инвестиции делаются в конкретных людей, а не в бизнес - план. Поэтому данный раздел является одним из самых важных. Он должен объяснить, каким образом организована руководящая группа и описать основную роль каждого ее члена. Маловероятно, что небольшая фирма на ранней стадии своего развития сможет собрать достаточно сбалансированную команду. Поэтому резонно обратить внимание как на сильные, так и на слабые стороны вашей руководящей группы. Для выявления слабых сторон вашего управления следует обратиться к помощи консультантов.

### **Итог**

Очень важным элементом есть реальное финансовое положение предприятия, т.е. необходим анализ финансовых результатов предприятия и необходимых ресурсов для достижения цели.

