Частное профессиональное образовательное учреждение
Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(ЧПОУ «ПТЭИТ»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «ПТЭИТ»
_____ В.М. Вазагов
«30» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

для студентов специальности
43.02.13 Технология парикмахерского искусства

(на базе основного общего образования)

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 0101C8910017AF9096477CDDA35C52432F
Владелец: ВАЗАГОВ ВИКТОР МИСОСТОВИЧ
Действителен: с 21.09.2022 до 21.12.2023

г. Пятигорск, 2023 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (СПО) 43.02.13 Технология парикмахерского искусства (Приказ Минобрнауки России от 09.12.16 № 1558)

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»

Разработчик: Кирсанова Н.В.- преподаватель высшей квалификационной категории ЧПОУ «ПТЭИТ»

РАССМОТРЕНА
отделением общеобразовательных и
социально-экономических дисциплин
Протокол №9от 26.05.2023г.
Зав.отделением_____Кирсанова Н.В.

СОГЛАСОВАНА
на заседании УМС
пр. № 5 от 30.05.2023
_____ Кодякова О.А.

Рецензенты:

Гусельщикова Н.Б - к.э.н. доцент, преподаватель ЧПОУ «ПТЭИТ»

Газарян И.Н. – преподаватель ГБПОУ СПО «Пятигорский техникум торговли, технологий и сервиса»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	**4**
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	**8**
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	**12**
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	**14**
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СЕДСТВ	**19**

1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.13 Технология парикмахерского искусства.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании.

1.2. Место дисциплины в структуре основной программы

Учебная дисциплина Основы предпринимательства является общепрофессиональной дисциплиной профессионального цикла, устанавливающей базовые знания для получения профессиональных знаний и умений, включенная в образовательную программу за счет часов вариативной части учебных циклов.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен:

- **уметь** планировать исследование рынка,
- **уметь** проводить исследование рынка,
- **уметь** планировать товар/ услугу в соответствии с запросами, потенциальных потребителей,
- **уметь** определить потенциальные источники дополнительного финансирования,
- **знать** понятие основные фонды предприятия,
- **знать**понятие планирование сбыта,
- **знать** организационно- правовые формы предприятия,
- **знать**особенности налогового режима предприятия,
- **знать** принципы оптимизации расходов предприятия за счет изменений характеристик продукта/ критериев оценки качества услуги.

Освоение содержания учебной дисциплины обеспечивает формирование общих компетенций.

Общие и профессиональные компетенции (в соответствии с ФГОС СПО по специальности)
ПК3.4 Разрабатывать предложения по повышению качества обслуживания клиентов
ОК 01.Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК02.Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК03.Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
ОК04.Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.
ОК05.Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 06.Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе общечеловеческих ценностей.
ОК 07.Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.
ОК09.Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10.Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.
ОК11.Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

В результате освоения рабочей программы обучающийся должен достичь следующих личностных результатов:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию

в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации

ЛР 14 Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм

ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.

2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	**Объем часов**
Объем образовательной нагрузки	**90**
Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем	**70**
в том числе:	
практические занятия/лабораторные занятия	28
Консультации	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	18

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы[2]
1	2		3	4
Тема 1.1. Бизнес - идея	**Содержание учебного материала**		16	ОК 01- ОК 11 ПК 3.4
	1.	Определение вида каждого товара по степени долговечности и на основе покупательских привычек.		
	2.	Отбор перспективной бизнес – идеи. Планирование полевого исследования или бизнес – интервью.		
	3.	Планирование товара (продукта) /услуги.		
	4.	Составление «портрета» потребителя.		
	5.	Корректирование товара / услуги в соответствии с «портретом» потребителя.		
	6.	Заполнение разделов бизнес – плана «Сведения о товаре» и «Сведения о рынке сбыта».		
	В том числе практические занятия Отбор перспективной бизнес – идеи Планирование товара (продукта) /услуги			
Тема 1.2. Ресурсы предприятия	**Содержание учебного материала**		18	ОК 01- ОК 11 ПК 3.4
	1.	Определение основных фондов предприятия в зависимости от особенностей предприятия.		
	2.	Определение требований к помещению для открытия собственного предприятия. Расчет расходов на помещение.		

	3.	Определение основных фондов собственного предприятия. Расчет трат на расходные материалы. Расчет трат на плату работников. Заполнение раздела бизнес – плана «Сведения о финансовой деятельности».		
	В том числе практические занятия Ресурсы предприятия			
Тема 1.3.	**Содержание учебного материала**		18	ОК 01- ОК 11
Организация предприятия	1.	Определение организационно – правовой формы собственного предприятия.		ПК 3.4
	2.	Определение оптимального варианта налогообложения для собственного предприятия. Заполнение раздела бизнес – плана «Сведения о финансовой деятельности».		
	3.	Принятия решения о необходимости привлечения дополнительных источников финансирования для собственного предприятия. Расчет срока окупаемости предприятия. Планирование рисков.		
	4.	Оптимизация бизнес – плана за счет изменения характеристик продукта / критериев оценки качества услуги.		
	В том числе практические занятия Организация предприятия			
Тема 1.4. Государственная поддержка малого бизнеса	**Содержание учебного материала**		18	ОК 01- ОК 11 ПК 3.4
	1.	Отнесение предприятия к субъектам малого и среднего предпринимательства.		
	2.	Определение потенциальной возможности для различных предприятий малого и среднего бизнеса претендовать на получение субсидий из бюджета Самарской области.		
	3.	Определение потенциальной возможности для собственного предприятия претендовать на получение субсидий из бюджета Самарской области.		
	В том числе практические занятия: Государственная поддержка малого бизнеса			
Всего			**70**	

3.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин, оснащенный оборудованием:

Технические средства обучения:

- компьютер – 1 шт.,
- мультимедийный проектор -1 шт.,
- экран – 1 шт.,

Демонстрационные материалы по дисциплине:

- информационный стенд -1 шт.,

плакат – 3 шт.плакат – 3 шт.

3.2. Информационное обеспечение

Основные источники

Кабанов, В.Н. Организация предпринимательской деятельности: самоучитель : учебник / Кабанов В.Н. — Москва : Русайнс, 2022. — 301 с. — ISBN 978-5-4365-5560-7. — URL: https://book.ru/book/937049

Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия) : учебник / Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. — Москва : КноРус, 2023. — 407 с. — ISBN 978-5-406-02621-2. — URL: https://book.ru/book/936260

Герасимова, О. О. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / О. О. Герасимова. — Минск : РИПО, 2019. — 271 с. — ISBN 978-985-503-905-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131841

Черненкова, И. Ю. Основы предпринимательской деятельности: Электронное учебное пособие : учебное пособие / И. Ю. Черненкова. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2022. — 343 с. — ISBN 978-5-94047-675-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/63893

Интернет ресурсы

1. Как начать собственное дело [Электронный ресурс] -.- Режимдоступа - http://dist - cons.ru/modules/study/index.html.
2. Инновационно – инвестиционный фонд Самарской области [Электронный ресурс] -.- Режим доступа - http://www.samarafond.ru
3. Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области [Электронный ресурс] - .- Режим доступа - http://economy.samregion.ru
4. Помощь бизнесу [Электронный ресурс] - . - Режим доступа - http://bishelp.ru

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Код ОК, ПК**	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
Умеет планировать исследование рынка. Умеет проводить исследование рынка. Умеет планировать товар/ услугу в соответствии с запросами потенциальных потребителей. Умеет определять потенциальные источники дополнительного финансирования. Знает понятие основных фондов предприятия. Знает понятие планирование сбыта. Знает организационно-правовые формы предприятия. Знает особенности налогового режима	ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам. ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности. ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие. ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами. ОК05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста. ОК 06. Проявлять	Заполнение разделов бизнес – плана, накопительная отметка

предприятия. услуги. Знает принципы оптимизации расходов предприятия за счет изменений характеристик продукта/ критериев оценки качества услуги.	гражданскопатриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей. ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях. ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности. ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности. ОК 10.Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке. ОК11.Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. ПК 3.4. Разрабатывать предложения по повышению качества обслуживания клиентов.	
.		

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	– проявление мировоззренческих установок на готовность молодых людей к работе на благо Отечества;
ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию,	– демонстрация навыков межличностного делового общения,

демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	социального имиджа; – отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве;
ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	– проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону; – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».	– демонстрация интереса к будущей профессии; – положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов; – ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности; – проявление высокопрофессиональной трудовой активности;
ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального	– соблюдение этических норм общения при взаимодействии с обучающимися, преподавателями, мастерами и руководителями практики; – проявление экономической и

народа России.	финансовой культуры, экономической грамотности, а также собственной адекватной позиции по отношению к социально-экономической действительности
ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	– готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	– готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	– готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах; – отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве; – отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся;
ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	– демонстрация навыков здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся; – умение противодействовать терроризму и экстремизму

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	– проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира; – демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии;
ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	– проявление уважения к эстетическим ценностям, владение основами эстетической культуры
ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	– демонстрация принятия семейных ценностей, готовность к созданию семьи и воспитанию детей; неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	– участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях; – конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде; – участие в исследовательской и проектной работе;
ЛР 14 Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	– проявление культуры потребления информации, умений и навыков пользования компьютерной техникой, навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве;
ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному	– участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях;

образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.	– конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде; – участие в исследовательской и проектной работе; – оценка собственного продвижения, личностного развития; – участие в конкурсах профессионального мастерства и в командных проектах

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(ЧПОУ «ПТЭИТ»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «ПТЭИТ»
_____ В.М.Вазагов
«30» мая 2023 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
(КОМПЛЕКТЫ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
по учебной дисциплине
ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

для студентов специальности
43.02.13 Технология парикмахерского искусства

(на базе основного общего образования)

г. Пятигорск, 2023г.

Комплекты контрольно-оценочных средств разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (СПО) 43.02.13 Технология парикмахерского искусства (Приказ Минобрнауки России от 09.12.16 № 1558)

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»

Разработчик: Кирсанова Н.В.- преподаватель высшей квалификационной категории ЧПОУ «ПТЭИТ»

РАССМОТРЕН
отделением общеобразовательных и
социально-экономических дисциплин
Протокол №9от 26.05.2023г.
Зав.отделением_____Кирсанова Н.В.

СОГЛАСОВАН
на заседании УМС
пр. № 5 от 30.05.2023
_____ Кодякова О.А.

Рецензенты:

Гусельщикова Н.Б - к.э.н. доцент, преподаватель ЧПОУ «ПТЭИТ»

Газарян И.Н. – преподаватель ГБПОУ СПО «Пятигорский техникум торговли, технологий и сервиса»

1.Пояснительная записка

ФОС по учебной дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» является неотъемлемой частью нормативно - методического обеспечения системы оценки качества освоения студентами образовательной программы среднего профессионального образования и обеспечивает повышение качества образовательного процессатехникума.

ФОС по дисциплине представляет собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения студентом установленных результатов обучения.

ФОС по дисциплине используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения учебных дисциплин; оценка компетенций обучающихся.

Оценка качества освоения ОПОП включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестацию обучающихся.

Целью создания ФОС является установление соответствия уровня подготовки обучающихся требованиям ФГОС по соответствующей профессии, специальности. Задачи ФОС:

- контроль и управление процессом приобретения необходимых знаний, умений, практического опыта и уровня сформированности компетенций, определённых в ФГОС по соответствующей профессии, специальности;
- оценка достижений обучающихся в процессе изучения учебной дисциплины, профессионального модуля с целью планирования предупреждающих/корректирующих мероприятий;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрения инновационных методов в образовательный процесс.

2. Результаты освоения учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности», подлежащие проверке

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Основные показатели оценки результатов**
У1 проводить психологический самоанализ предрасположенности к предпринимательской деятельности;	Способен выполнить самоанализ предрасположенности к предпринимательской деятельности
У2 выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности;	Умеют обоснованно выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности
У3 заполнять формы бухгалтерской отчётности;	Умеют корректно заполнять формы бухгалтерского учета
У 4 применять различные методы исследования рынка;	Умеют правильно применять различные методы исследования рынка
У 5.принимать управленческие решения;	Умеет принимать объективные управленческие решения
У 6 собирать и анализировать информацию о конкурентах, потребителях, поставщиках;	Обладает навыками сбора и анализа информации о субъектах рынка
У 7 делать экономические расчёты;	Умеет правильно делать экономические расчеты
У 8 осуществлять планирование производственной деятельности;	Выполняет планирование производственной деятельности при разработке бизнес-плана
У 9 разрабатывать бизнес-план;	Умеет разрабатывать бизнес-план предприятия
З1 алгоритм действий по созданию предприятия малого бизнеса в соответствии с выбранными приоритетами:	Хорошо знает алгоритм действий по созданию предприятия малого бизнеса в соответствии с выбранными приоритетами:
З2 нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности;	Знает основные законодательные актв, регламентирующие предпринимательскую деятельность
З3 потенциал и факторы, благоприятствующие развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса;	Называет потенциал и факторы, благоприятствующие развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса.
З4 технологию разработки бизнес-плана; теоретические и методологические основы организации собственного дела.	Точность и полнота знаний состава и технологии организации собственного дела
Формируемые компетенции	

3. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля (для учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности»)

Наименование элемента умений или знаний	Виды аттестации	
	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
У1 проводить психологический самоанализ предрасположенности к предпринимательской деятельности;	Практическое занятие, тестирование	
У2 выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности;	Практическое занятие	
У3 заполнять формы бухгалтерской отчётности;	Практическое занятие	
У 4 применять различные методы исследования рынка;	Практическое занятие, домашняя работа	
У 5.принимать управленческие решения;	Практическое занятие, домашняя работа	
У 6 собирать и анализировать информацию о конкурентах, потребителях, поставщиках;	Практическое занятие, домашняя работа	
У 7 делать экономические расчёты;	Практическое занятие, контрольная работа	Дифференцированный зачет
У 8 осуществлять планирование производственной деятельности;	Практическое занятие, домашняя работа	
У 9 разрабатывать бизнес-план;	Практическое занятие, домашняя работа	
З1 алгоритм действий по созданию предприятия малого бизнеса в соответствии с выбранными приоритетами:	Практическое занятие, тестирование, контрольная работа	Дифференцированный зачет
З2 нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности;	Практическое занятие, тестирование, контрольная работа	Дифференцированный зачет
З3 потенциал и факторы, благоприятствующие развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса;	Практическое занятие, тестирование, контрольная работа	Дифференцированный зачет
З4 технологию разработки бизнес-плана; теоретические и методологические основы организации собственного дела.	Практическое занятие, тестирование	Дифференцированный зачет

4. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости

1)Контрольные вопросы для проведения устных и письменных вопросов:

Раздел 1. Правовые основы предпринимательской деятельности
1. Сущность и понятие предпринимательства. 2. Функции предпринимательства. 3. Типология предпринимательства. 4. Типы и виды предпринимательства. 5. Личностные качества предпринимателей. 6. Физические лица как субъект предпринимательской деятельности. 7. Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности. 8. Права предпринимателей. 9. Обязанности предпринимателей. 10. Этапы приобретения статуса индивидуального предпринимателя.. 11. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей. 12. Общие условия создания собственного дела. 13. Этапы создания собственного дела.
14. Идея и цель создания собственного дела. 15. Приобретение, аренда предприятия, франчайзинг как формы организации бизнеса. 16. Государственная регистрация организаций. 17. Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности. 18. Специальные налоговые режимы. 19. Бухгалтерский учет и отчетность
Раздел 2.Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
1. Предприятия как организационная форма предпринимательской деятельности. Понятие, сущность, виды. 2. Хозяйственные товарищества. 3. Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью. 4. Акционерные общества. 5. Производственные кооперативы. 6. Государственные и муниципальные предприятия. 7. Малое предпринимательство: сущность, критерии определения субъектов малого предпринимательства. 8. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Причины, тормозящие его развитие. 9. Направления государственной поддержки малого предпринимательства.
Раздел 3. Финансово -экономические показатели предпринимательской деятельности
1. Понятие, структура, состав и классификация затрат на производство продукции. 2. Понятие себестоимости продукции. 3. Определение результатов предпринимательской деятельности 4.Прибыль, ее экономическое содержание, виды и методы оценки. 5. Рентабельность и факторы влияющие на ее повышение. 6. Организация финансирования и кредитования. 7. Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской организации. 8. Внутренние источники финансирования деятельности предприятия. 9. Основные источники и формы внешнего финансирования предпринимательской деятельности.
Раздел 4. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности
1. Основные производственные фонды, понятие и структура. 2. Основные средства и нематериальные активы 3. Кадровое обеспечение предпринимательской деятельности

4. Трудовые ресурсы предприятия. Структура и состав трудовых ресурсов. 5. Мотивация труда. 6. Тарифная система оплаты труда. 7. Бестарифные системы оплаты труда. 8. Современные системы оплаты труда. 9. Фонд оплаты труда.
Раздел 5. Предпринимательское проектирование и бизнес – план
1. Особенности проектной деятельности 2. Понятие и комплекс маркетинга 3. Технология проведения маркетингового исследования 4. Значение и задачи бизнес – плана 5. виды бизнес-планов 6. Бизнес-план как программа действий предпринимателя. 7. Краткое содержание разделов бизнес-плана.
Раздел 6. Хозяйственные договора в предпринимательской деятельности
1. Сущность сделок и их виды. 2. Недействительность сделок. 3. Сущность и виды договоров. 4. Заключение, изменение и расторжение договоров.

Критерии оценки:

Оценка «отлично» - вопрос раскрыт полностью, точно обозначены основные понятия и характеристики в соответствии с теоретическим материалом.

Оценка «хорошо» - вопрос раскрыт, однако нет полного описания всех необходимых элементов.

Оценка «удовлетворительно» - вопрос раскрыт не полно, присутствуют грубые ошибки, однако есть некоторое понимание раскрываемых понятий.

Оценка «неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует или в целом не верен.

2)Тестовые задания по темам

Раздел 1. Правовые основы предпринимательской деятельности

1. **К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:**

а) ориентация на получение прибыли;

б) готовность идти на любой риск ради получения результата;

в) материальная ответственность за результаты своих действий.

г) стремление к новациям и нововведениям..

2. **Для процедурного бизнеса характерно:**

а) преимущественно экстенсивный характер развития;

б) ориентация на поиск новых правил и процедур;

в) ассиметричные взаимоотношения между партнерами;.

г) равноправные, устойчивые взаимоотношения между партнерами.

3. **К основным формам экономической деятельности можно отнести:**
   а) предпринимателя;
   б) домашнюю хозяйку;
   в) учителя в школе;
   г) верно все перечисленное.
4. **Бизнесмен отличается от предпринимателя тем, что:**
   а) берет на себя риск ведения дела;
   б) занимается организацией бизнеса;
   в) ведет бизнес «традиционными» методами;
   г) ищет новые сферы и способы ведения бизнеса.
5. **К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все за исключением:**
   а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
   б) специализация управленческой деятельности.
   в) принятие на себя риска ведения дел;
   г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям; 6.

Современная функциональная парадигма бизнеса опирается на:

а) менеджмент;
   б) маркетинг;
   в) стратегическое планирование;
   г) верно все выше пересиленное.
7. **Экономическая свобода предпринимателя проявляется:**
   а) в появлении и развитии функций бизнеса;
   б) в полной независимости от государства;
   в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
   г) верно все выше перечисленное.
8. **Для современного процедурного бизнеса прибыль является:**
   а) главной целью ведения бизнеса;
   б) основным показателем эффективности деятельности предпринимателя;
   в) вознаграждением предпринимателя за принятый на себя риск ведения дела;
   г) верно б) и в).
9. **В современных условиях постиндустриального общества характерен:**

а) только интуитивный бизнес;
б) только процедурный бизнес;
в) в основном процедурный бизнес, при сохранении в отдельных сферах и ситуциях элементов интуитивного бизнес
г) в основном интуитивный бизнес, при появлении в отдельных сферах и ситуциях элементов процедарного бизнеса;

10. **К основным элементам бизнес операции относят:**
    а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;
    б) поиск и организацию необходимых ресурсов;
    в) организацию производства и реализации продукции;
    г) верно все выше перечисленное.

11. **К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:**
а) характер предпринимателя;
б) особенности конкуренции на рынке;
в) цели фирмы;
г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.
12. **К правовой инфраструктуре бизнеса относят:**
а) законы и постановления;
б) обычаи хозяйственного оборота;
в) нормы деловой этики;
г) все пепечисленное верно.
13. **Используемая в бизнесе система подготовки финансовой информации для руководства организации называется:** а) бухгалтерским учетом;
б) управленческим учетом;
в) финансовой отчетностью;
г) финансовым менеджментом.
14. **К функциям финансовой отчетности относится:**
а) консалтинг;
б) аудит;
в) финансовое планирование для частных лиц;
г) все выше перечисленное.
15. **В системе финансового учета отчет о движении наличности показывает:**
а) насколько прибыльно работает предприятие;
б) является ли предприятие устойчивым;
в) какова учетная стоимость предприятия;
г) способность предприятия осуществлять свои текущие платежи.
16. **В операционные расходы (эксплутационные издержки) входит все за исключением:**
а) заработная плата административного аппарата;
б) затраты на маркетинговые исследования;
в) средства идущие на возмещение основного капитала;
г) расходы на рекламу.
17. **Активы фирмы - это:**
а) собственный и привлеченный денежный капитал;
б) стоимостная оценка всех фондов и средств фирмы (реально действующий капитал);
в) собственный денежный капитал;
г) привлеченный денежный капитал (заемный капитал).
18. **К текущим (ликвидным активам) относится все за исключением:**
а) кассовая наличность;
б) рыночные ценные бумаги;
в) торговые марки;
г) товарно-материальные запасы.
19. **Нераспределенная прибыль находиться по формуле:**

а) чистая прибыль - дивиденды и резервы;
б) валовая прибыль - дивиденды и резервы;
в) валовая прибыль - процент за кредит;
г) налогооблагаемая прибыль - налоги.

20. **Неосязаемые активы - это:**

а) наличность и другие активы, которые могут быть обращены в наличность в течение года;
б) активы, предназначенные для долгосрочного использования;
в) активы, не имеющие материальной формы, но обладающие стоимостью, так как они дают их владельцам определенные права; г) стоимостной эквивалент репутации компании.

21. **К долгосрочным обязательствам фирмы относится все за исключением:**

а) акционерный капитал;
б) соглашения о залоге имущества
в) долгосрочные банковские кредиты;
г) соглашения об аренде.

22. **Собственный капитал фирмы в балансовом отчете включает в себя все за исключением:**

а) стоимость выпущенных в обращение обыкновенных акций;
б) нераспределенная прибыль;
в) стоимость выпущенных в обращение облигаций;
г) доли в предприятии каждого из партнеров.

23. **Выручка составила 100 тыс., издержки производства - 90 тыс., в производстве занят капитал, оцениваемый в 50 тыс. Рентабельность продаж при данных условиях равна:**

а) 20%;
б) 10%;
в) 20%;
г) 7%.

24. **На основе приведенного ниже баланса фирмы рассчитайте норму ликвидности фирмы:** актив пассив наличность - 500 тыс. краткосрочные обязательства - 1000 тыс. рыночные бумаги - 200 тыс. долгосрочные обязательства - 1000 тыс. дебиторская задолженность - 300 тыс. материальные запасы - 100 тыс. оборудование - 1000 тыс. нематериальные активы - 200 тыс.

а) 3.;.
б) 2;
в) 1;
г) 0,5.

25. **На основе приведенного ниже баланса фирмы рассчитайте степень самостоятельности фирмы:** Актив Пассив наличность - 200 тыс. краткосрочные обязательства - 500 тыс. материальные запасы - 300 тыс. долгосрочные обязательства - 1000 тыс. оборудование - 1000 тыс. нематериальные активы - 500 тыс.

а) 0,25;. б) 2; в) 1; г) 0,5.

26. **Отклонение рыночной стоимости фирмы от оценки активов баланса связано со следующими фактами:**

а) с недоучетом в балансе нематериальных активов;
б) со значительной величиной неосязаемых активов
в) с ожиданиями субъектов рынка ценных бумаг;
г) верно все перечисленное выше.

Раздел 2.Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

1. **Услуги брокеров, работающих на фондовой бирже относятся к:**

а) производственному предпринимательству;
б) коммерческому предпринимательству;
в) финансовому предпринимательству
г) консультативному предпринимательству.

2. **К предпринимателям, занятым в сфере консультативного бизнеса относится:** а) аудитор;

б) дилер
в) инвестор;
г) брокер.

3. **Современному этапу экономического развития характерно:**

а) рост удельного веса производства материальных благ и услуг;
б) преимущественный рост 1-го подразделения;
в) рост удельного веса производства нематериальных благ и услуг;
г) увеличение удельного веса добывающих отраслей.

4. **В конце XX для стран с развитой рыночной экономикой было характерно:**

а) подавляющее число фирм находились в собственности одного владельца, несущих как ограниченную, так и неограниченную ответственность за деятельность фирмы;
б) подавляющая часть фирм находилось в собственности государства, в форме унитарных предприятий;
в) подавляющее большинство фирм являлось товариществами, в которых собственники несли неограниченную имущественную ответственность;
г) подавляющее большинство фирм являлось акционерными обществами, с правом выпуска акций под ограниченную ответственность акционеров.

5. **Неограниченная имущественная ответственность собственников характерна всем ниже перечисленным фирмам, за исключением:** а) корпорации;

б) частной единоличной фирмы;
в) частному лицу, работающему по лицензии;
г) полному товариществу.

6. **В современных условиях материальная ответственность предпринимателя обеспечивается за счет:**

а) ужесточения правового режима предпринимательской деятельности;

б) увеличения числа фирм с неограниченной имущественной ответственностью собственников; в) сложившегося рынка капитала;
г) верно все выше перечисленное.

7. **Объединение капиталов характерно:**
а) товариществу на вере;
б) корпорации;
в) закрытому акционерному обществу;
г) всем перечисленным выше организационно - правовым формам фирмы.

8. **Наименьшей ликвидностью обладают инвестиции, вложенные в:** а) корпорацию;
б) партнерство;
в) в индивидуальную частную фирму;
г) любые коллективные формы предпринимательской деятельности.

9. **К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:**
а) риск потери контроля над фирмой;
б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму;
в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу; г) верно а) и б).

10. **Собственник денежного капитала фирмы - это:**
а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы;
б) только владелец контрольного пакета;
в) только владелец 51% акций фирмы;
г) корпорация как физическое лицо.

11. **Наиболее эффективной формой организации адвокатской конторы будет:**
а) кооператив;
б) товарищество;
в) корпорация;
г) закрытое акционерное общество.

12. **Продолжительность «жизненного цикла» партнерства:**
а) неограниченна;
б) зависит от условий соглашения между учредителями;
в) может быть ограничена продолжительностью жизни партнеров и продолжительностью его участия в фирме; г) верно б) и в).

13. **Банковская деятельность относится к :**
а) производственному предпринимательству;
б) коммерческому бизнесу;
в) финансовому бизнесу;
г) бизнесу в сфере услуг.

14. **К преимуществам коммерческого бизнеса можно отнести:**
а) независимость от качества ресурсов:
б) простоту бизнес-операции;
в) устойчивость;
г) легкость управления.

15. **Крупный бизнес выполняет в экономике следующие функции:**

а) служит источником развития экономики:

б) обеспечивает устойчивость экономики;

в) накапливает и тиражирует наиболее эффективные правила и процедуры современного рационального бизнеса;

г) все выше перечисленное верно.

16. **Жизнеобеспечивающее предприятие - это:**

а) малое предприятие, ориентированное на рынок, которое обеспечивает своему владельцу приемлемый уровень дохода и не имеет тенденции к быстрому росту:

б) предприятие малого бизнеса, ориентированное на рынок и имеющее тенденцию к быстрому росту и высокой отдаче вложенных в него средств;

в) малое предприятие, ориентированное на обеспечение текущих потребностей своего владельца, слабо связанное с рынком и поэтому имеющее тенденций к быстрому росту;

г) только те малые предприятия, которые относятся к мельчайшему бизнесу, а поэтому часто гибнут и не имеют тенденций к быстрому росту.

17. **К экономическим функциям малого бизнеса относится:**

а) включение в производство временно незанятых ресурсов;

б) внедрение новых товаров и услуг;

в) обеспечение узкоспециализированными товарами и услугами;

г) верно все выше перечисленное.

18. **Станции техобслуживания, работающие на основе договора, под маркой и по технологии «Тойоты» можно отнести:** а) к традиционному малому бизнесу;

б) венчурному бизнесу;

в) франчайзингу;

г) вообще не относятся к малому бизнесу.

19. **К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относится:**

а) количество занятых на предприятии;

б) отраслевая принадлежность бизнеса;

в) количество постоянных клиентов;

г) единство собственности и управления на предприятии.

20. **К локальным потребностям относятся те потребности, которым характерна:**

а) однородность;

б) широкая рассредоточенность клиентов;

в) консерватизм;

г) значительный круг клиентов.

21. **К преимуществам малого бизнеса относятся:**

а) незначительные первоначальные издержки;

б) повышенная гибкость и мобильность;

в) повышенная устойчивость на рынке;

г) верно а) и б).

22. **Все ниже перечисленные признаки относятся к современной сетевой экономике за исключением:**

а) равноправный партнерский характер взаимоотношения малого и крупного бизнеса:
б) значительная роль государства и среднего бизнеса в обеспеении эффективного взаимодействия малого и крупного бизнеса;
в) высокая роль неформальных институтов и связей между партнерами по бизнесу;
г) стабильность взаимоотношений крупного, среднего и мелкого бизнеса.

23. **К основным формам поддержки малого бизнеса со крупных фирм можно отнести все кроме:** а) налоговых льгот;

б) арендных и субарендных отношений;
в) контрактов;
г) лизинга.

24. **К формам информационной поддержки малого бизнеса относится:**

а) сдача в аренду оборудования;
б) обеспечение возможностей пользоваться техническими библиотеками;
в) оказание консультативных услуг малым предприятиям;
г) предоставление налоговых льгот.

25. **Корпорации как организационно правовой форме характерно всё, за исключением:**

а) делимость собственности акционеров.
б) неделимость собственности имущества фирмы;
в) это, обычно, форма организации крупного бизнеса;
г) единство собственности и управления.

26. **Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:**

а) не может изъять свой капитал из фирмы;
б) не может повлиять на размер своего дохода;
в) отделен от управления;
г) является собственником имущества корпорации.

27. **К внешним механизмам, обеспечивающим баланс прав предпринимателей и их партнеров в рамках АО относится:**

а) система правовых ограничений;
б) система перекрестного владения акциями;
в) рынок контроля.
г) все выше перечисленное верно.

28. **Ориентации корпорации на реализацию долговременных инвестиционных проектов способствует:**

а) увеличение удельного веса физических лиц среди акционеров;
б) увеличение удельного веса работников среди акционеров;
в) увеличение доли консолидированных акционеров;
г) сокращение удельного веса администрации среди акционеров.

29. **Контрольный пакет акций - это:**

а) 51% акций;

б) пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой;
в) пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров;
г) пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании.

30. **Полный контроль над корпорацией получает:**

а) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях;
б) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства;
в) акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам;
г) всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией.

31. **Государство, владеющее контрольным пакетом акционерного общества, является по отношению к нему:** а) аутсайдером;
б) инсайдером;
в) корпоративным инвестором;
г) неконсолидированным инвестором.

32. **Российской корпорации характерны все следующие черты, за исключением:**

а) большинство акционеров являются аутсайдерами;
б) большая часть акций иммобильна;
в) трехзвенная модель управления корпорацией;
г) наличие в основном законодательных механизмов гарантии прав акционеров.

33. **К радикальным методам реорганизации корпорации можно отнести:**

а) создание совместных предприятий;
б) слияние корпораций;
в) организация консорциума;
г) создание кооператива.

34. **К основным элементам трехзвенной структуры управления АО относятся:**

а) акционеры, совет директоров и ревизионная комиссия;
б) акционеры, совет директоров и наемные работники;
в) акционеры, совет директоров, должностные лица (администрация);
г) акционеры, должностные лица (администрация), ревизионная комиссия.

35.**К сильным сторонам англосаксонской модели корпорации можно отнести:**

а) легкая идентификация акционера;
б) ориентация акционеров на долгосрочные инвестиционные программы;
в) невысокая распыленность акций среди мелких частных инвесторов;
г) ориентация на внутренние источники финансирования.

Раздел 3. Финансово -экономические показатели предпринимательской деятельности

1. К переменным расходам относятся такие статьи затрат, как...

а) общехозяйственные расходы
б) арендная плата
в) топливо и энергия на технологические цели
г) амортизация

2. Затраты, имеющие зависимость от объема производства, называются:

а) накладные
б) общезаводские
в) постоянные
г) переменные

3. Переменные затраты – это те затраты, которые ___ объемов производства в натуральных измерителях. а) остаются неизменными при изменении
б) увеличиваются при изменении
в) изменяются прямо пропорционально изменению
г) не изменяются прямо пропорционально изменению

4. Полная себестоимость – отражает все затраты на производство и реализацию складывается из …

а) производственной себестоимости и цеховой себестоимости
б) производственной себестоимости и внепроизводственных расходов
в) переменных издержек
г) цеховой себестоимости и коммерческих расходов

5. Экономическими элементами называют затраты однородные по…

а) видам продукции
б) месту возникновения
в) экономическому содержанию
г) видам затрат

6. Рентабельность продукции можно определить как отношение:

а) выручки от реализации к материальным затратам
б) абсолютной величины прибыли к себестоимости продукции
в) прибыли к материальным затратам
г) прибыли к фонду оплаты труда **7.**

Что входит в структуру цены?

а) себестоимость (издержки производства)
б) косвенные налоги
в) прибыль
г) рентабельность

8. Что не относится к видам дохода

а) бухгалтерский
б) предельный
в) средний
г) валовый **9.**

Прибыль это

а) издержки производства и обращения
б) это разница между доходом и затратами
в) показатель доходности и эффективности деятельности предприятия
г) добавочный коэффициент

10. Валовый доход это…

а) это прирост выручки, получаемый продавцом при продаже дополнительной единицы товара.
б) доход, приходящийся на единицу проданного товара
в) денежная сумма, получаемая продавцом при продаже определенного количества товара.
г) нет правильных ответов

11. Валовая прибыль определяется по формуле:

а) Рпр = × 100%,
б) $П_В$ = Пр ± Пи ± Пвр
в)Робщ = × 100%,
г)На = 1/Т х100

12. К видам рентабельности не относится

а) рентабельность продукции
б) рентабельность активов
в) общая рентабельность
г) рентабельность издержек

13. Предприятие получает прибыль, если…

а) выручка превышает затраты
б) выручка равна затратам
в) затраты превышают выручку

14. Валовая прибыль

а) меньше либо больше валовой прибыли на сумму корректировок по доходам
б) прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей.
в) это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции
г) это разница между выручкой и затратами на ее производство без учета налогов и акцизов.

15. Прибыль от реализации продукции

а) меньше либо больше валовой прибыли на сумму корректировок по доходам
б) прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей.
в) это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции
г) это разница между выручкой и затратами на ее производство без учета налогов и акцизов.

16. Что не относится к видам дохода

а) экономический
б) предельный
в) средний
г) валовый

17. Рентабельность предприятия — это:

а) получаемая предприятием прибыль
б) относительная доходность или прибыльность (измеряемая в процентах) как отношение прибыли к затратам капитала
в) отношение прибыли к средней стоимости основных фондов и оборотных средств
г) отношение прибыли к цене изделия

18. На предприятии окупаются только затраты на производство и реализацию продукции…

а) если затраты превышают выручку
б) если выручка превышает затраты
в) если выручка равна затратам

19. Предприятие несет убытки, если…

а) выручка равна затратам
б) затраты превышают выручку
в) выручка превышает затраты

20. К видам прибыли не относится…

а) прибыль от реализации продукции
б) валовая прибыль,
в) налогооблагаемая прибыль,
д) материальная прибыль

21. Налогооблагаемая прибыль с учетом льгот

а) меньше либо больше валовой прибыли на сумму корректировок по доходам
б) прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей.
в) это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции
г) это разница между выручкой и затратами на ее производство без учета налогов и акцизов.

22. Рентабельность продукции определяется по формуле:

а) Рпр = × 100%,
б) $П_В$ = Пр ± Пи ± Пвр
в)Робщ = × 100%,
г)На = 1/Т х100

23. Балансовая прибыль предприятия

а) меньше либо больше валовой прибыли на сумму корректировок по доходам
б) прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей.
в) это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции
г) это разница между выручкой и затратами на ее производство без учета налогов и акцизов.

24. Прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей это… а) чистая прибыль
б) валовая прибыль
в) прибыль от реализации продукции
г) налогооблагаемая прибыль

25. Пути повышения рентабельности

а) увеличение оптовых цен в результате повышения качества продукции
б) снижение себестоимости продукции
в) увеличение объема производства
г) улучшение использования основных и оборотных фондов
д) все ответы верны

Раздел 4. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности

1. Приобретена копировальная машина стоимостью 8,5 тыс. руб. Укажите, что это:

а) основные средства
б) оборотные средства
в) имущество
г) уставный капитал

2. Что является единицей учета основных средств?

а) инвентарный объект
б) комплекс конструктивно сопряженных объектов
в) каждый обособленный объект
г) отдельно стоящий объект
д) объект со всеми приспособлениями и принадлежностями

3. Основные фонды при зачислении их на баланс предприятия (цеха, корпуса) в результате приобретения, строительства оцениваются:

а) по восстановительной стоимости
б) по полной первоначальной стоимости
в) по остаточной стоимости
г) по смешанной стоимости
д) по полной восстановительной стоимости

4. Амортизация основных фондов – это:

а) износ основных фондов
б) процесс перенесения стоимости основных фондов на себестоимость изготовляемой продукции п н и
в) восстановление основных фондов
г) расходы по содержанию основных фондов **5.**

Показатель фондоотдачи характеризует:

а) размер объема товарной продукции, приходящейся на 1 руб. основных производственных фондов
б) уровень технической оснащенности труда
в) удельные затраты основных фондов на 1 руб. реализованной продукции

6. Первоначальная стоимость основных фондов – это:

а) стоимость основных фондов при постановке на учет
б) разница между стоимостью приобретения основных фондов и износом
в) восстановительная стоимость основных фондов по экспертному заключению о переоценке

7. Отношение выручки от реализации к средней стоимости основных средств характеризует показатель: а) фондоемкости
б) фондовооруженности

в) фондоотдачи

8. Интенсивное использование оборудования характеризуют:

а) коэффициент сменности

б) фондоотдача

в) фондовооруженность труда рабочего

г) производительность данного вида оборудования

9.Что служит основным источником образования фонда оплаты труда на предприятии (фирме):

а) доход от реализации продукции

б) доход на капитал

в) доход на акции

г) дотации государства

д) налог на прибыль

10.Для сдельной формы оплаты характерна оплата труда всоответствии с:

а) количеством изготовленной (обработанной) продукции

б) количеством отработанного времени

в) количеством оказанных услуг

г) должностным окладом

11. Для повременной формы оплаты характерна оплата труда в соответствии с:

а) количеством изготовленной (обработанной) продукции

б) количеством отработанного времени

в) количеством оказанных услуг **12.**

Сдельная расценка — это:

а) сдельный тарифный коэффициент выполняемой работы

б) показатель увеличения размера заработной платы в зависимости от месторасположения предприятия

в) оплата труда за единицу продукции (работ, услуг)

г) районный коэффициент к заработной плате

13. К основным функциям управления трудовыми ресурсами относят:

а) формирование трудовых ресурсов;

б) развитие трудовых ресурсов;

в) создание нормального производственного климата;

г) верно все выше перечисленное.

14. Мотивация - это:

а) разнообразные способы побуждения человека к каким-либо действиям (лидерство);

б) способы и характер общения людей на производстве (механизмы передачи информации);

в) создание системы стимулов работать с отдачей (материальных, моральных и т.д.);

г) управление отношениями и способами взаимодействия людей на производстве.

15. К основным направлениям формирования трудовых ресурсов можно отнести:

а) планирование трудовых ресурсов;
б) найм работников;
в) создание системы стимулирования и вознаграждения за труд;
г) все выше перечисленное.

16. Оценка деятельности работника на современной западной фирме включает в себя следующие параметры:

а) уровень профессиональных знаний и навыков;
б) объем и качество выполненной работы;
в) коммуникативные навыки и способность выполнять руководящую работу;
г) верно все выше перечисленное.

17. Выплаты работникам, сверх регулярной заработной платы или тарифа, представляющие собой вознаграждение за достигнутые успехи: а) поощрением;
б) премия;
в) вознаграждением;
г) комиссионными.

18. В новым современным институциональным регуляторам трудовых отношений относят: а) профсоюзы;
б) систему патернализма;
в) государственные программы страхования работников;
г) неокорпоративные системы страхования и социального обеспечения работников.

Раздел 5. Предпринимательское проектирование и бизнес – план

1. К основным методам планирования относятся:

а) балансовый
б) нормативный
в) расчетно-аналитический
г) перспективный
д) экономико-математические
е) графоаналитический
ж) программно-целевые

2.По срокам различают следующие виды планирования напредприятии:

а) сетевое
б) перспективное
в) индикативное
г) текущее
д) оперативно-производственное
е) тактическое

3. Перспективное планирование на предприятии подразделяется на следующие виды: а) календарное
б) долгосрочное
в) среднесрочное
г) заводское

4. Согласно классификации Р. Л. Акоффа, планирование бывает:
а) реактивным
б) перспективным
в) индикативным
г) инактивным
д) преактивным
е) интерактивным

5. Главная цель бизнес-плана – это:
а) выпуск запланированного объема продукции
б) расширение предпринимательской деятельности
в) получение прибыли
г) привлечение денежных средств

6. Маркетинговая деятельность на предприятии – это:
а) деятельность предприятия по обновлению технологии изготовления товаров
б) деятельность предприятия по закупке сырья и материалов для производства товаров
в) деятельность предприятия по заключению договоров с посредническими организациями по сбыту товаров
г) деятельность предприятия на основе изучения законов рынка в целях реализации товаров и услуг и получения прибыли в условиях конкуренции

7. Что понимается под сегментированием рынка?
а) часть рынка отрасли
б) разделение потребителей на определенные группы покупателей
в) мероприятия по продвижению товара на рынок и обеспечению конкурентоспособного положения

8. Какой канал сбыта товаров указан неверно?
а) одноуровневый
б) двухуровневый
в) трехуровневый
г) четырехуровневый
д) прямой канал сбыта

9. Кто на предприятии несет ответственность за организацию и состояние бухгалтерского учета? а) руководитель организации
б) главный бухгалтер
в) финансовый директор
г) технический директор
д) все вместе

10.Определение целей и миссии бизнеса, анализ внешней среды и собственных возможностей предприятия являются: а) последующими этапами создания бизнес-плана;
б) предшествующими этапами создания бизнес-плана;
в) текущими этапами при создании бизнес-плана. **11. К инвестиционным проектам обычно относятся проекты, в которых главной целью является:**

а) изъятие средств с какого-либо рынка с целью получения прибыли;
б) получение положительного имиджа в глазах потребителей;
в) вложение средств с целью получения прибыли.

12 Основаниями классификации проектов являются следующие признаки:

а) класс;
б) размер;
в) тип;
г) фондоемкость;
д) вид;
е) длительность;
ж) трудоемкость.

13. В состав инновационных бизнес-проектов включают:

а) организационные;
б) реформаторские;
в) экономические;
\г) бухгалтерские; д)
социальные;
е) макроэкономические.

14. Сколько основных подходов к разработке бизнес-плана можно выделить?

а) 1;
б) 2;
в) 4;
г) 5;
д) 8.

15. Компания может использовать следующие методы управления бизнесом:

а) реактивный;
б) активный;
в) бюджетный;
г) организационный.

16. При бюджетном методе резко повышается управляемость факторами:

а) производственного развития бизнеса;
б) социального развития бизнеса;
в) финансового развития бизнеса;
г) инфраструктурного развития бизнеса.

17. Раздел «планы производства» включается в бизнес-план только предпринимателями, которые собираются заниматься: а) производством услуг;
б) производством товаров;
в) организацией;
г) производственным консалтингом.

18. Что из перечисленных элементов нельзя отнести к разделу бизнесплана «рынок сбыта»?

а) оценка положения дел в отрасли;
б) анализ темпов прироста по отрасли;
в) анализ оборачиваемости капитала конкурирующих предприятий;
г) анализ потенциальных потребителей.

19) План маркетинга в структуре бизнес-плана предназначен для создания:

а) позитивного имиджа компании;
б) эффективного рынка сбыта предлагаемого товара;
в) финансового потенциала компании;
г) рациональной системы планирования развития производства компании.

20) Сегментирование рынка проводится по следующим параметрам:

а) характеру товара;
б) прибыльности рынка;
в) категории потребителей;
г) географическому делению рынка; **Критерии оценки тестирования:**

Баллы за верно выполненные тестовые задания	Оценка
≥ 90 % от верно выполненных заданий	5
От 70 % до 89 % включительно от верно выполненных заданий	4
От 60 % до 69 % включительно от верно выполненных заданий	3
< 60 % от верно выполненных заданий	2

3)Контрольная работа

Контрольная работа по разделам 1,2, 3

Цель: Проверить уровень знаний и уровень сформированности умений по темам 1,2 и 3 разделов дисциплины. **Форма:** письменная работа **Критерии оценки:**

Оценка «отлично» ставится, если студент в полном объеме, правильно отвечает на тестовые задания, показывает понимание материала, правильно выполняет практические задания с необходимыми пояснениями по алгоритму.

Оценка «хорошо» ставится по тем же критериям, но допускает единичные ошибки, небольшие неточности в выполнении практического задания.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент показывает знания и понимание основных положений темы, но выполняет менее 70 % тестовых заданий и допускает ошибки при выполнении практического задания.

Оценка«неудовлетворительно», если студент не показывает знания по большей части изученного материала, выполняет менее 60 % тестовых заданий, не может применить знания при выполнении практического задания.

Материалы контрольной работы

1 вариант

Задания А. Из 4 вариантов ответов выберите 1 правильный (max 10 б).

1. Государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя осуществляет а). администрация города
б). налоговая служба
в). роспотребнадзор
4. государственная инспекция труда

2. Государственная регистрация осуществляется в срок:
а). 7 рабочих дней
б). 3 рабочих дней
в). 5 рабочих дней
г). 10 рабочих дней

3. Юридическое лицо считается созданным с момента:
а). государственной регистрации
б). подачи документов в налоговую инспекцию
в). выдачи свидетельства о государственной регистрации
г). оплаты государственной пошлины

4. Предпринимательской деятельностью можно заниматься:
а). во всех сферах экономики
б). только в сфере оказания транспортных услуг
в). в сфере торговли
г). в сферах использование имущества, оказания услуг, выполнения работ **5. К коммерческим юридическим лицам не относятся**
а). общество с ограниченной ответственностью
б). потребительский кооператив
в). унитарное предприятие
г). производственный кооператив

6. В каком нормативном правовом акте содержится определение предпринимательской деятельности? а) Уголовном кодексе;
б) Гражданском кодексе;
в) Кодексе об административных правонарушениях;
г) налоговом Кодексе.

7. Предприниматель – это?
а) лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность
б) физическое или юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность в) юридическое лицо
г) нет правильного ответа **8. Юридическое лицо – это?**
а) Организация, имеющая собственное название
б) гражданин, имеющий статус юридического лица
в) имеющая собственное наименование и обладающая имущественной обособленностью организация г) общественная организация

9. Какие виды налогов вы знаете?
а) государственные, территориальные и муниципальные
б) федеральные, региональные и местные
в) прямые и косвенные

г) все ответы верны

10. К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относится

а) унитарное предприятие

б) производственная фирма

в) промышленный комплекс

г) жилищный кооператив

В1. Для каждого из приведенных здесь понятий и терминов подберите соответствующее ему определение (max 7б)

Ключевые понятия и термины.

1. Издержки (затраты).
2. Бухгалтерские издержки.
3. Экономические издержки.
4. Постоянные издержки
5. Переменные издержки.
6. Явные издержки.
7. Неявные издержки.

Определения:

А) Издержки, не зависящие от объема производства.

Б) Общая выручка, которую могла бы получить фирма при наиболее выгодном варианте использования собственных ресурсов из нескольких вариантов, имеющихся в распоряжении фирмы.

В) Затраты ограниченных ресурсов, которые несут фирмы или общество в целом, чтобы получить те или иные экономические блага.

Г) Стоимость израсходованных ресурсов на производство продукции, выраженная в фактических ценах их приобретения.

Е) Издержки, меняющиеся с изменением объема производства.

Ж) Доход, который можно было бы получить при наиболее выгодном из альтернативных вариантов использования ресурсов.

1____; 2____; 3____; 4____; 5____; 6____; 7____.

В2. Допишите понятие: (max 1б)

Обязательные платежи, взимаемые государством с предприятий и граждан в государственный или местный бюджеты это –

В3. Установите правильную последовательность этапов открытия собственного дела : (max 5б)

1	Разработка наименования коммерческой организации.	А
2	Обоснование предпринимательских идей (выявление экономического интереса и мотивов будущей предпр. деят.)	Б
3	Государственная регистрация	В
4	Определение состава учредителей и организационно-правовой формы	Г
	будущей организации.	
5	Оформление учредительных документов	Д

1____; 2____; 3____; 4____; 5____.

Задание С. (max10б) **Решите задачу:** Объем производства предприятия составляет 1300 шт. продукции. Цена реализации 45 руб., себестоимость единицы продукции 30 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

2 вариант

Задания А. Из 4 вариантов ответов выберите 1 правильный (max 10 б).

1. Кто занимается предпринимательской деятельностью?

а) юридическое лицо
б) физическое лицо
в) юридические и физические лица
г) нет верного ответа

2. Деятельность юридического лица регламентируется:

а) Трудовым кодексом РФ
б) Гражданским кодексом РФ
в) Административно-процессуальным кодексом РФ
г) все ответы верны

3. Учредительный договор – это?

а) документ, на основании которого образуется и действует предприятие
б) правила, регулирующие взаимоотношения учредителей предприятия в определенной сфере хозяйственной деятельности в) все ответы верны
г) нет верного ответа

4. Какие нормативно-правовые акты, регламентируют предпринимательскую деятельность? а) Гражданский кодекс РФ
б) Уголовный кодекс РФ
в) Трудовой кодекс
г) все ответы верны

5. Установленный государством налог в виде надбавки к цене на определенные товары – это а) прямой налог
б) косвенный налог
в) государственная пошлина (сбор)
г) натуральный налог

6. Хозяйственным товариществом является:

а) общество с ограниченной ответственностью
б) общество с дополнительной ответственностью
в) коммандитное товарищество
г) закрытое акционерное общество

7. Хозяйственным обществом является:

а) полное товарищество
б) закрытое акционерное общество
в) коммандитное товарищество
г) товарищество на вере

8. К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относится

а) хозяйственное товарищество

б) политическая партия
в) жилищный кооператив
г) промышленное предприятие

9. Для государственной регистрации необходимо предъявить следующие документы:

а) заявление, составленное по установленной форме, документ об оплате регистрационного сбора, согласие родителей (усыновителей,) б) паспорт
в) документ об образовании
г) все ответы верны

10.Свод правил, регулирующий взаимоотношения учредителей предприятия в определенной сфере хозяйственной деятельности а) учредительный договор
б) устав
в) бизнес-план
г) договор подряда

В1. Для каждого из приведенных здесь понятий и терминов подберите соответствующее ему определение (max 7б)

Ключевые понятия и термины.

1. Налоги
2. Налоговая система
3. Субъект налогообложения
4. Носитель налога
5. Объект налогообложения
6. Налоговая ставка
7. Налоговая льгота

Определения:

А) юридическое или физическое лицо, являющееся плательщиком налога.
Б) доход (прибыль), имущество (материальные ресурсы), цена товара или услуги, на которые начисляется налог.
В) представляет собой полное или частичное освобождение от налогов.
Г) величина налога на единицу обложения (доход, имущество и т.п.)..
Д) совокупность взимаемых в государстве налогов и других платежей (сборов, пошлин)
Е) обязательные платежи, взимаемые государством с предприятий и граждан в государственный или местный бюджеты.
Ж) лицо, которое фактически уплачивает налог.

1____; 2____; 3____; 4____; 5____; 6____; 7____.

В2. Допишите понятие: (max 1б) Издержки, меняющиеся с изменением объема производства -

В3. Установите правильную последовательность нормативно-правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность по юридической силе: (max5б**)**

1	Федеральные законы	А
2	Приказы и инструкции министерств	Б
3	Конституция	В

4	Указы президента	Г
5	Кодексы	Д

1____; 2____; 3____; 4____; 5____.

Задание С. (max 10б) Решите задачу:Цена единицы изделия 100 руб. Предприятие реализовало 15000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 200 т.р., переменные издержки производства составили 1000 т.р. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

4)Практические занятия

Тема программы	**Тема практического занятия**	**Час.**
Раздел 1. Правовые основы предпринимательской деятельности	Оформление документов для регистрации предпринимательской деятельности.	**1**
	Расчет налогов при УСН и ЕНВД.	**1**
	Заполнение налоговой декларации	**1**
Раздел 2.Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	Заполнение форм бухгалтерской отчётности	**1**
Раздел 3. Финансово -экономические показатели предпринимательской деятельности	Расчёт себестоимости продукции	**2**
	Экономические расчёты точки безубыточности и рентабельности производства	**2**
Раздел 4. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности	Расчёт заработной платы	**2**
Раздел 5. Предпринимательское проектирование и бизнес – план	Экспертиза предпринимательского проекта по разделам:содержание и структура проекта, ценностносмысловые основы деятельности участников проекта, компетентности участников проекта (кейс-технология)	**2**
	Разработка плана исследования рынка.	**2**
	Разработка и защита бизнес-планапредпринимательской деятельности	**4**
Раздел 6. Хозяйственные договора в предпринимательской деятельности	Оформление договоров куплипродажи и аренды.	**2**
	Итого	**20**

Раздел 1. Правовые основы предпринимательской деятельности
Тема практического занятия: Оформление документов для регистрации предпринимательской деятельности.
Цель: Усвоить процедуру регистрации предпринимательской деятельности.
Объем учебного времени: 2 часа **Оборудование:**
калькулятор, компьютер.
Задание:

1. Подумайте, какое своё дело вы смогли бы открыть. Опираясь на материал параграфа, выберите организационно-правовую форму для осуществления предпринимательской деятельности. Обоснуйте свой выбор.
2. Составьте памятку «Для начинающего предпринимателя». Укажите, какие документы необходимо собрать, где пройти регистрацию для того, чтобы открыть своё дело.
3. Разработать учредительные документы предприятия и представить их преподавателю в виде пакета документов..
4. Оформить отчет по выполнению задания.

Методические рекомендации:

Как открыть свое дело.
Этапы.

1. Обоснование предпринимательских идей (выявление экономического интереса и мотивов будущей предпринимательской деятельности)
2. Определение состава учредителей и организационно-правовой формы будущей организации.
3. Разработка наименования коммерческой организации. Ст. 54 Гражданского кодекса РФ говорит о том, что юридическое лицо должно иметь свое наименование, в котором обязательно указывается его организационно-правовая форма.
4. Оформление учредительных документов:

Устав - свод норм и правил, включающий такие разделы:

- Общие положения
- Цели и предмет деятельности
- Характеризует материально-техническую базу и средства предприятия
- Органы управления и контроля
- Описывает производственную, финансово-хозяйственную деятельность предприятия
- Предусматривает условия реорганизации и прекращения деятельности создаваемой организации

Учредительный договор - соглашение двух и более сторон, закрепляющее:

- Юридический статус создаваемого предприятия
- Фиксирует уставный капитал и порядок его формирования
- Устанавливает порядок распределения доходов, обязанности сторон

5. Государственная регистрация

Все юридические лица подлежат регистрации в Федеральной налоговой службе

Документы, необходимые для регистрации:

- Заявление о государственной регистрации по утвержденной форме
- Решение о создании юридического лица (например протокол собрания учредителей и.т.п.)
- Учредительные документы юридического лица
- Документ об уплате государственной пошлины

Процесс государственной регистрации не должен занимать более 5 рабочих дней со дня предоставления документов. Данные о вновь созданном юридическом лице вносят в государственный реестр, после чего выдается Свидетельство о регистрации.

6. Для отдельных видов предпринимательства требуется особый государственный контроль, тогда необходимо получить **лицензию -** специальное разрешение на осуществление определенного виды деятельности при обязательном соблюдении требований и условий. По Закону РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» лицензированию подлежат:

- Образовательная
- Биржевая
- Страховая и иные виды деятельности

Документы, представляемые при государственной регистрации индивидуального предпринимателя (п.п. 1, 2 ст. 22.1 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»)

Документ	Примечание
1) заявление по форме № Р21001	Форма утверждена Постановлением Правительства РФ от 19.06.2002 № 439. Подлинность подписи заявителя удостоверяется нотариусом.
2) копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя (в случае, если физическое лицо является гражданином РФ)	Паспорт гражданина РФ
3) копия документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина (лица без гражданства), регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя (в случае, если физическое лицо является иностранным гражданином или лицом без гражданства)	Паспорт иностранного гражданина, иной документ

4) копия свидетельства о рождении или иного документа, подтверждающего дату и место рождения физического лица в соответствии с законодательством РФ или международным договором РФ	Представляется в случае, если копия документа, удостоверяющего личность (п.п. 2, 3), не содержит сведений о дате и месте рождения
5) копия документа, подтверждающего право физического лица временно или постоянно проживать в РФ (в случае, если физическое лицо является иностранным гражданином или лицом без гражданства)	Разрешение на временное проживание или вид на жительство
6) подлинник или копия документа,	Представляется в случае, если
подтверждающего в установленном законодательством РФ порядке адрес места жительства физического лица в РФ	представленная копия документа, удостоверяющего личность физического лица (п.п. 2, 3), или документа, подтверждающего право физического лица временно или постоянно проживать в РФ (п. 5), не содержит сведений об адресе места жительства физического лица в РФ
7) нотариально удостоверенное согласие родителей, усыновителей или попечителя на осуществление предпринимательской деятельности физическим лицом, либо копия свидетельства о заключении брака физическим лицом, либо копия решения органа опеки и попечительства или копия решения суда об объявлении физического лица полностью дееспособным	Представляется в случае если физическое лицо является несовершеннолетним (не достигло возраста 18 лет)
8) документ об уплате государственной пошлины	Пошлина уплачивается в размере 800 руб. (пп. 6 п. 1 ст. 333.33 НК РФ)
9) справка о наличии (отсутствии) судимости и (или) факта уголовного преследования либо о прекращении уголовного преследования по реабилитирующим основаниям	Представляется в случае, если физическое лицо намерено осуществлять определенные виды предпринимательской деятельности в сфере образования, воспитания, развития несовершеннолетних, организации их отдыха и оздоровления, медицинского обеспечения, социальной защиты и социального обслуживания, в сфере детско-юношеского спорта, культуры и искусства с участием несовершеннолетних, перечень которых утверждается Правительством РФ

Документы, представляемые при государственной регистрации акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью (ст. 12 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»)

Документ	Примечание
1) заявление о государственной регистрации по форме № Р11001	Форма утверждена Постановлением Правительства РФ от 19.06.2002 № 439. Подлинность подписи заявителя удостоверяется нотариусом.
2) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа:	
- при государственной регистрации АО – решение учредителей (учредителя), договор о	п. 1 ст. 98 ГК РФ, п.п. 1, 5 ст. 9 Федерального закона от 26.12.1995 №
создании общества	208-ФЗ «Об акционерных обществах»
- при государственной регистрации ООО – решение учредителей (учредителя) общества, договор об учреждении общества	п. 1 ст. 89 ГК РФ, п.п. 1, 5 ст. 11 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
3) учредительные документы юридического лица:	
- при государственной регистрации АО – устав	п. 3 ст. 98 ГК РФ, п. 1 ст. 11 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
- при государственной регистрации ООО –устав	п. 3 ст. 89 ГК РФ, п. 1 ст. 12 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
4) выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица – учредителя	Представляется в случае, если в числе учредителей имеются иностранные юридические лица
5) документ об уплате государственной пошлины	Пошлина уплачивается в размере 4000 руб. (пп. 1 п. 1 ст. 333.33 НК РФ)

Минимальный размер уставного капитала

Индивидуальный предприниматель	Уставный капитал не формируется.
ООО	10000 рублей (п. 1 ст. 14 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью")
ЗАО	10000 рублей (ст. 26 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах)

Тема практического занятия: Расчет налогов предприятия.
Цель: Усвоить методику расчета налогов предприятия.
Объем учебного времени: 2 часа
Оборудование: калькулятор, компьютер.

Методические рекомендации:

1.Для решения задач используйте следующие формулы:
Выручка = Количество х Цена
Валовая прибыль = (доходы -расходы)
Валовая прибыль = (Выручка(без НДС) –Себестоимость)
Налог на прибыль = Валовая прибыль х Ставка налога на прибыль / 100%
НДС = Выручка (с НДС) х 18 % (10%) / 118 % (110%)
ЕСН = ФОТх ставку (26%) / 100%**Пример решения задачи:**

Предприятие за год изготовило 6000 пар обуви. Затраты на производство и реализацию (без оплаты труда) составили 2000 руб. за единицу. ФОТ за месяц – 400000 руб. Цена реализации 4000 руб.
Задание: рассчитайте годовую налогооблагаемую прибыль фирмы и налоги: НДС (18%), налог на прибыль (20%) ЕСН (26%).

Решение

1. Выручка от реализации: 4000 × 6000 = 24000000 руб.
2. **НДС**: 24000000 : 118 × 18 = **3661017 руб**.
3. Выручка без НДС: 24000000 – 3661017 = 20008983 руб.
4. ФОТ за год: 400000 × 12 = 4800000 руб.
5. **ЕСН**: 4800000 × 26% : 100% = 1248000 руб.
6. Затраты всего: (2000 × 6000) + 4800000 + 1248000 = 18048000 руб.
7. Прибыль налогооблагаемая: 20008983 – 18048000 = 1960983 руб.
8. **Налог на прибыль: 1960983 × 20%:100% = 392196,6 руб. за год.**

Решите предложенные задачи

Задача №1

Рассчитайте прибыль торгового предприятия на планируемый период и налог на прибыль при налоговой ставке 20%. Оборот розничной торговли – 37800,тыс.руб Издержки обращения в отчетном году – 26400,0 тыс.руб.

Задача №2

Определить налог на прибыль, если налоговая ставка 20% и планируемую прибыль от реализации продукции предприятия на основе

следующих данных: выручка предприятия……580т.р.
издержки производства…….466т.р.

Задача №3

Выручка предприятия составила 2700 т.р. (в том числе НДС – 10%). Издержки предприятия 1900 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.

Задача №4

Выручка предприятия составила 1300 т.р. (в том числе НДС – 18%). Издержки предприятия 900 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.

Задача №5

Рассчитать налог на доходы физических лиц, если заработная плата рабочего за месяц составила 21980 руб.

Тема практического занятия: заполнение налоговой декларации.

Цель: Усвоить методику заполнения налоговой декларации.

Объем учебного времени: 1 часа **Оборудование:**
калькулятор, компьютер.

Задание 1.

Изучить порядок заполнения формы налоговой декларации о предполагаемом доходе физического лица (форма 4-НДФЛ).

Приложение №2 к Приказу ФНС России от 27.12.2010г. №ММВ-7-3/768@.

Для чего нужна форма 4-НДФЛ и кто предоставляет?

Форму 4-НДФЛ (приказ ФНС России от 27.12.2010 № ММВ-7-3/768@) должны предоставить в налоговый орган те, кто планирует в 2011 году вести свою предпринимательскую деятельность, а также, тем которые:

- зарегистрировались в качестве ИП
- занимающиеся частной практикой, нотариусы, или учредившие адвокатский кабинет.

В этих случаях ФЛ, может получить доход, о сумме которого он сообщает посредством формы 4-НДФЛ.

Составлять декларацию по форме 4-НДФЛ только что зарегистрированым ИП следует тогда, когда они фактически получили первые доходы от ведения предпринимательской деятельности или от занятия частной практикой. На подачу декларации 4-НДФЛ отводится 5дней после окончания месяца, в котором был получен первый доход.

Задание 2.

По представленному образцу заполнить бланк налоговой декларации.

Методические рекомендации:Ситуационные задания Пример 1 .

ООО «Красивый дом» осуществляет оптовую торговлю текстильными изделиями. С 2016 года организация планирует перейти на УСНО. Организации нужно выбрать оптимальный (выгодный) объект налогообложения. Для этого были проведены следующие мероприятия:

- определены три основных показателя с учетом кассового метода и закрытого перечня расходов (исходные данные указаны в приведенной ниже таблице);
- установлено, что организация не вправе применять льготную ставку, предусмотренную законом субъектов;
- планируемые показатели были занесены в сравнительную таблицу и был исчислен налог по двум моделям.

Показатель	**Объект обложения «доходы минус расходы»**	**Объект обложения «доходы»**
Доходы, включаемые в базу при расчете налога по УСН	1 000 000 руб.	1 000 000 руб.
Расходы, включаемые в базу при	600 000 руб.	х
расчете налога по УСН		
Процент расходов в сумме доходов	60%	х
Налогооблагаемая база	400 000 руб.	1 000 000 руб.
Ставка налога	15%	6%
Сумма единого налога по УСН	60 000 руб.	60 000 руб.
Страховые взносы *	х	х
Минимальный налог	10 000 руб.	х
Сумма единого налога по УСН к уплате	60 000 руб.	60 000 руб.

*В отчетном периоде страховые взносы в организации не начислялись и не уплачивались, поскольку организация заключила договор со специализированной компанией о предоставлении персонала.

В рассматриваемом случае налоговая нагрузка организации как при объекте «доходы», так и при объекте «доходы минус расходы» одинаковая, соответственно, безразлично, какой объект налогообложения выберет налогоплательщик. Но заметим, что если планируемые показатели таковы, что безразлично, какой объект налогоплательщик будет применять, то лучше выбрать объект «доходы», поскольку при использовании этого объекта отсутствует риск неподтверждения расходов и учет значительно проще.

Обратите внимание!

Если доля расходов при указанных выше условиях составляет менее 60%, то выгоднее использовать объект обложения «доходы». Если доля расходов превышает 60%, то выгоднее применять объект «доходы минус расходы».

Пример 2.

ООО «Мир красоты» производит косметические средства. С 2016 года организация планирует перейти на УСНО. Перед менеджерами компании поставлена задача — выбрать оптимальный (выгодный) объект налогообложения. Для этого были проведены следующие мероприятия:

- определены три основных показателя с учетом кассового метода и закрытого перечня расходов (исходные данные ниже указаны в таблице);
- установлено, что организация не вправе применять льготную ставку, предусмотренную законом субъектов;

- планируемые показатели были занесены в сравнительную таблицу и был исчислен налог по двум моделям.

Показатель	Объект обложения «доходы минус расходы»	Объект обложения «доходы»
Доходы, включаемые в базу при расчете налога по УСН	1 000 000 руб.	1 000 000 руб.
Расходы, включаемые в базу при расчете налога по УСН	800 000 руб.	х
Процент расходов в сумме доходов	80%	х
Налогооблагаемая база	200 000 руб.	1 000 000 руб.
Ставка налога	15%	6%
Сумма единого налога по УСН	30 000 руб.	60 000 руб.
Страховые взносы и сумма пособий	х	30 000 руб.
Минимальный налог	10 000 руб.	х
Сумма единого налога по УСН к уплате	30 000 руб.	30 000 руб.

В рассматриваемом примере суммы единого налога при применении объектов «доходы» и «доходы минус расходы» идентичны. Следовательно, организация может выбрать любой из предусмотренных объектов налогообложения.

Обратите внимание!

Если доля расходов при указанных условиях составляет менее 80%, то выгоднее использовать объект обложения «доходы». Если же доля расходов превышает 80%, то выгоднее применять объект «доходы минус расходы».

Исключение из правил:

Как обычно, если установлены правила, то из них бывают исключения. В частности, как мы уже отметили ранее, правило пороговых точек не действует в случае, когда организация может применять льготную ставку (принятая ставка в регионе). Рассмотрим пример. **Пример 3**.

ООО «Территория уюта» оказывает жилищно-коммунальные услуги населению. С 2016 года организация планирует перейти на УСНО.

Необходимо выбрать оптимальный (выгодный) объект налогообложения. Для этого были проведены следующие мероприятия:

- определены три основных показателя с учетом кассового метода и закрытого перечня расходов (исходные данные указаны в приведенной ниже таблице);
- установлено, что организация вправе применять льготную ставку, предусмотренную законом субъектов;
- планируемые показатели были занесены в сравнительную таблицу и был исчислен налог по двум моделям.

Показатель	Объект обложения «доходы минус расходы»	Объект обложения «доходы»

Доходы, включаемые в базу при расчете налога по УСН	1 000 000 руб.	1 000 000 руб.
Расходы, включаемые в базу при расчете налога по УСН	800 000 руб.	х
Процент расходов в сумме доходов	80%	х
Налогооблагаемая база	200 000 руб.	1 000 000 руб.
Ставка налога	10%	6%
Сумма налога	20 000 руб.	60 000 руб.
Взносы на обязательное страхование, на которые можно уменьшить единый налог	х	30 000 руб.
Минимальный налог	10 000 руб.	х
Сумма налога к уплате	20 000 руб.	30 000 руб.

На основании произведенных расчетов менеджеры сделали вывод, что выгоднее применять объект «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Вывод:

Рассмотренный в статье алгоритм определения выгодного объекта налогообложения является законной оптимизацией налоговых платежей, позволяющей повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. Отметим, что правильный выбор налогоплательщик может сделать лишь только в том случае, если учтет все рассмотренные факторы в совокупности.

Раздел 2.Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Тема практического занятия: заполнение форм бухгалтерской отчетности.

Цель: Усвоить методику заполнения бухгалтерских документов.

Объем учебного времени: 1 часа

Оборудование: калькулятор, компьютер.

Задание: на основании данных, приведенных в таблицах заполнить накладную на отпуск товара.

Задание 1. По приведенным ниже данным составить накладную на отпуск товара со склада в магазин (завскладом Гарипов М.Н.). Генеральный директор ОАО Иванов П.А., продавец Прокошева А.И., заведующий производством Самолурова Е.С. Приказ № 23 по ОАО «Восток» от 24 ноября 20__г.

№ пп	Наименование ТМЦ	ед. измерения	цена за ед.	фактическое количество	
				кол-во	сумма
1	Халаты рабочие	шт	270	15	
2	перчатки резиновые	пар	30	50	
3	ведра оцинкованные	шт	120	21	
4	ведра пластмассовые	шт	48	15	
5	лопаты штыковы	шт	115	36	
6	лопаты совковые	шт	123	13	

7	рукавицы	пар	26	27	
8	сапоги резиновые	пар	107	24	
9	тазы пластмассовые	шт	56	10	
10	тазы оцинкованные	шт	120	7	
11	фуфайки ватные	шт	315	12	
12	спецодежда	шт	326	20	
	итого:				

Задание 2. На основании приказа №46 от руководителя организации ООО «Вымпел» Шмакова Ю.А. 30 августа 20__г со склада в магазин отпущены товары через товароведа Сидорова А.А., завскладом Петрова Л.Н. Заполнить накладную по следующим данным.

№ пп	Наименование ТМЦ	ед. измерения	цена за ед.	фактическое наличие	сумма
1	бархат на шифлоне	м	900	70	
2	бархат шелковый	м	950	80	
3	бархат-стрейч	м	300	45	
4	велюр-стрейч	м	540	100	
5	лен	м	350	115	
6	меланж	м	670	50	
7	ткань костюмная	м	800	30	
8	флис	м	190	100	
9	хлопок набивной	м	415	95	
10	хлопок однотонный	м	630	110	
	итого:				

Раздел 3. Финансово - экономические показатели предпринимательской деятельности

Тема практического занятия: Расчет себестоимости продукции.

Цель: Усвоить методику расчета издержек и себестоимости.

Объем учебного времени: 2 часа

Оборудование: калькулятор, компьютер.

Методические рекомендации:

Себестоимость продукции (работ, услуг) - это выраженные в денежной форме затраты предприятия на оплату труда и материально-технические средства, необходимые для производства и реализации продукции.

При анализе себестоимости продукции все затраты принято разделять на две группы: условно-переменные (зависящие от объема работы) и условнопостоянные (не зависящие или мало зависящие от объема работы).

Влияние объема работы на единицы себестоимость определяется:

$$Срасч = [Рз \cdot (1 \pm К) + Рнз] / [Q(1 \pm К)],$$

где Рз, Рнз – соответственно зависящие и независящие расходы;

К - коэффициент, учитывающий изменение объема работы (прирост или снижение (в %) в планируемом (отчетном) периоде по сравнению с базисным);
Q - объем работы, производства.
Например: Рз =
70 тыс. руб.
Рнз = 30 тыс. руб.
Qпл = 100 тонн
Qотч = 110 тонн
К = 0,1

$$Спл = \frac{70 + 30}{100} = 1$$ тыс. руб.

$$Срасч = \frac{70 \cdot (1 + 0{,}1) + 30}{100 \cdot (1 + 0{,}1)} = 0{,}973$$ тыс. руб.

Задача 1. Фактическая себестоимость в отчетном году - 58500 - тыс. руб., в т.ч. фонд заработной платы - 11700 тыс. руб.; численность промышленнопроизводственного персонала в отчетном году - 150 человек, фонд заработной платы в планируемом году - 14280 тыс. руб.; численность промышленно-производственного персонала в планируемом году - 170 человек; рост производительности труда в планируемом год по сравнению с отчетным - 20%. Определите влияние на себестоимость продукции темпов роста производительности труда и средней заработной платы.
Задача 2. Определите относительное изменение себестоимости продукции и фонда оплаты труда из-за разрыва в темпах роста производительности труда средней заработной платы в отчетном периоде по сравнению с планом. Исходные данные: темпы роста средней заработной платы - 5%; темпы роста производительности труда 7%, удельный вес заработной платы в себестоимости продукции 40%.
Задача 3. Планируемая себестоимость продукции в части зависящих расходов - 260 руб. за 1 $м^2$, в части независящих расходов - 100 руб. за 1 $м^2$. При планируемом выпуске продукции 5000 $м^2$ фактически произведено 5500 $м^2$. Определите : относительное и абсолютное изменение себестоимости.
Задача 4. Условно-постоянные расходы - 500 тыс. руб.; себестоимость 1 т продукции в части условно-переменных затрат - 20 тыс. руб.; цена реализации продукции - 40 тыс. руб. за 1 т. Определите графически минимальный объем продукции, необходимый предприятию для вступления в зону прибыльности.
Задача 5. Определите абсолютное изменение затрат на производство продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным исходя из следующих данных: базисный период: объем продукции – 2 тыс. единиц; себестоимость единицы продукции – 2 тыс. руб; отчетный период: объем продукции – 2,5 тыс. ед.; себестоимость единицы продукции – 3 тыс. руб.
Задача 6. Рассчитать плановую сумму себестоимости на квартал:

1.Денежная выручка – 900000 руб.
2.ФОТ – рассчитать, если: средняя з/плата – 8000 руб.
3.Количество работников – 45 чел.
4.Сумма начислений на з/плату – рассчитать (начисления на з/плату составляют 26%).
5.Амортизация основных средств – 10500 руб.
6.Отчисления в ремонтный фонд – 10220 руб.
7.Условно-постоянные расходы – 40280 руб.
8.Сумма переменных расходов – рассчитать 9.Уровень переменных расходов – 25,0% к выручке
10. Себестоимость – рассчитать.

Задача 7. Определить полную себестоимость изделия А. Выпуск изделия А – 800 ед., затраты на материалы на ед. изделия 450 руб., основная заработная плата на весь выпуск изделий 960000 руб., дополнительная зарплата – 10 % от основной, начисления на заработную плату 26 % от общей зарплаты. Общехозяйственные расходы составили 45 % от прямых затрат. Внепроизводственные затраты составляют 5 % от производственной себестоимости.

Задача 8. Определить производственную себестоимость изделия, если: - затраты на материалы – 9000 руб.;
- основная заработная плата на изделие – 500 руб.;
- дополнительная зарплата – 10 % от основной зарплаты;
- начисления на заработную плату – 26 %;
- расходы по содержанию оборудования – 5 % от прямых затрат;
-общепроизводственные расходы – 110 % от расходов на содержание оборудования.

Тема практического занятия: «Экономические расчеты точки безубыточности и рентабельности производства»

Цель: Формирование практических умений расчета точки безубыточности и рентабельности производства. **Продолжительность** – 2 часа (90 мин.) **Оборудование:** калькулятор.

Методические рекомендации.

В любом бизнесе важно рассчитать, в какой момент предприятие полностью покроет убытки и начнет приносить реальный доход. Для этого определяется так называемая точка безубыточности .

Точка безубыточности показывает эффективность какого-либо коммерческого проекта, поскольку инвестор должен знать, когда проект наконец окупится, каков уровень риска для его вложений. Он должен принять решение, стоит ли инвестировать в проект или нет, и расчет точки безубыточности в этом случае играет важную роль.

Точка безубыточности (**break-evenpoint– BEP**) – объем продаж, при котором прибыль предпринимателя равна нулю. Прибыль – это разница между доходами (TR– totalrevenue) и расходами (TC– totalcost). Точку безубыточности измеряют в натуральном или денежном выражении.

Данный показатель помогает определить, сколько продукции надо продать (работ выполнить, услуг оказать), чтобы сработать в ноль. Таким образом, в точке безубыточности доходы покрывают расходы. При превышении точки безубыточности предприятие получает прибыль, если точка безубыточности не достигнута – предприятие несет убытки.

В целом расчет точки безубыточности предприятия дает возможность:

- определить, следует ли вкладывать в проект деньги, учитывая, что он окупится только при следующем объеме продаж;
- выявить проблемы на предприятии, связанные с изменением BEP со временем;
- рассчитать значение изменений объема продаж и цены продукта, то есть, насколько следует изменить объем продаж/производства, если цена товара изменится и наоборот;
- определить, на какое значение можно понизить выручку, чтобы при этом не оказаться в убытке (в случае, если фактическая выручка больше расчетной).

Перед тем, как найти точку безубыточности, необходимо сначала понять, какие из затрат относятся к постоянным, а какие к переменным, поскольку они являются обязательными компонентами для расчета, причем важно правильно их разделить.

К постоянным относятся: амортизационные отчисления, основная и дополнительная заработная плата административно-управленческого персонала (с отчислениями), арендная плата и др.

К переменным относятся: основные и дополнительные материалы, комплектующие, полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические нужды, основная и дополнительная заработная плата основных рабочих (с отчислениями) и др.

Постоянные затраты не зависят от объема производства и продаж и практически не меняются с течением времени. На изменение постоянных затрат могут повлиять следующие факторы: рост/падение мощности (производительности) предприятия, открытие/закрытие производственного цеха, увеличение/снижение арендной платы, инфляция (обесценивание денег) и др.

Переменные затраты зависят от объема производства и изменяются вместе с изменением объема. Соответственно, чем больше объем производства и продаж, тем больше сумма переменных затрат. Важно! Переменные затраты на единицу продукции не изменяются с изменением объем производства! Переменные затраты на единицу продукции являются условно-постоянными.

Формула расчета

Существуют две формулы для расчета точки безубыточности – в натуральном и стоимостном выражении.

Для того чтобы рассчитать точку безубыточности в натуральном выражении, необходимо использовать следующие показатели:

- Постоянные затраты на объем (FC– fixedcost);
- Цена единицы товара (услуги, работы) (P– price);

- Переменные затраты на единицу продукции (AVC– averagevariablecost).

Рассчитать точку безубыточности в натуральном выражении можно по следующей формуле:

BEP=FC/(P-AVC)

В данном случае по итогам расчета получится критический объем продаж в натуральном выражении.

Для того чтобы рассчитать точку безубыточности в денежном выражении, необходимо использовать **следующие** показатели:

- Постоянные затраты (FC – fixedcost);
- Выручка (доходы) (TR– totalrevnue) или цена (P — price);
- Переменные затраты на объем (VC – variablecost) или переменные затраты на единицу продукции (AVC – averagevariablecost).

Для начала необходимо рассчитать коэффициент маржинального дохода (долю маржинального дохода в выручке), т.к. этот показатель используется при расчете точки безубыточности в денежном выражении, и маржинальный доход. Маржинальный доход (MR– marginalrevenue) находится как разница между выручкой и переменными затратами. MR=TR-VC

Так как выручка на единицу продукции – это цена (P=TR/Q, где Q– это объем продаж), можно рассчитать маржинальный доход как разницу между ценой и переменными затратами на единицу продукции.

MR=P-AVC

Коэффициент маржинального дохода рассчитается по следующей формуле:

$$К_{MR}=MR/TR$$

или (если MR рассчитывается исходя из цены): $K_{MR}=MR/P$

Обе описанные выше формулы для расчета коэффициента маржинального дохода приведут к одному результату.

Точка безубыточности в денежном выражении (этот показатель также называют «порог рентабельности») рассчитывает по следующей формуле:

$$\mathbf{BEP=FC/K_{MR}}$$

В данном случае по итогам расчета получится критическая сумма выручки, при которой прибыль будет равна нулю.

Для вычисления точки безубыточности (порога рентабельности) используют и ***графический метод.***

При **графическом методе** нахождение точки безубыточности (порога рентабельности) сводится к построению комплексного графика "затратыобъем-прибыль". Точка безубыточности на графике – это точка пересечения прямых, построенных по значению совокупных затрат и валовой выручки. В точке безубыточности получаемая предприятием выручка равна его совокупным затратам, при этом прибыль равна нулю. Размер прибыли или убытков заштрихован. Если предприятие продает продукции меньше

порогового объема продаж, то оно терпит убытки, если больше – получает прибыль.

Насколько далеко предприятие от точки безубыточности показывает **запас прочности**.

Формула запаса прочности в денежном выражении:

$$ЗПд = (TR - BEP)/ TR * 100\%$$

Формула запаса прочности в натуральном выражении:

$$ЗПн = (Q - BEP)/ Q * 100\%$$

Запас прочности показывает на сколько должна снизиться выручка или объем реализации, чтобы предприятие оказалось в точке безубыточности.

Запас прочности более объективная характеристика, чем точка безубыточности. Например, точки безубыточности маленького магазина и большого супермаркета могут отличаться в тысячи раз, и только запас прочности покажет какое из предприятий более устойчиво.

Запас финансовой прочности показывает превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности. Чем больше эта величина, тем более финансово устойчивым является производство. **Запас финансовой прочности** показывает, на сколько можно сократить реализацию (производство) продукции, не неся при этом убытков. **Превышение реального производства над порогом рентабельности есть запас финансовой прочности фирмы:**

Запас финансовой прочности = Выручка – Порог рентабельности Запас финансовой прочности предприятия выступает важнейшим показателем степени финансовой устойчивости. Расчет этого показателя позволяет оценить возможности дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности.

Выводы:

В целом, точка безубыточности является крайне важным показателем при планировании объемов производства и продаж. Этот показатель также позволяет понять соотношение затрат и доходов и принять решения по поводу изменения цен на товары (работы, услуги).

Этот показатель необходим в любом бизнесе и при оценке инвестиционного проекта для принятия решений на стратегическом уровне.

Для внесения большей ясности, необходимо рассмотреть конкретные примеры расчета точки безубыточности для различных типов организаций.

Пример расчета точки безубыточности для магазина

В первом примере рассчитаем точку безубыточности для торгового предприятия – магазина одежды. Специфика предприятия такова, что нецелесообразно рассчитывать точку безубыточности в натуральном выражении, так как ассортимент товара широк, цены различны на разные товарные группы.

Целесообразно рассчитывать точку безубыточности в денежном выражении. В состав постоянных расходов, связанных с функционированием магазина, входят:

- на аренду;

- заработная плата продавцов-консультантов;
- отчисления с заработной платы (страховые взносы – 30% от общей суммы заработной платы); •на коммунальные услуги;
- на рекламу.

В таблице приведены суммы постоянных и переменных расходов.

ПостоянныерублиПеременныеРубли затраты на аренду 100000 Закупочная цена 1000			
(средняя) заработная плата продавцов-консультантов		123080 Объем	
		продаж, 600 ед.(плановый)	
Отчисления с заработной платы (страховые 36920 взносы – 30% от общей суммы заработной платы) затраты на коммунальные услуги 15000 затраты на рекламу 35000			
Итого 300000	**600000**		

В данном случае примем сумму постоянных затрат равной 300 000 рублей. Выручка равна 2 400 000 рублей. Сумма переменных затрат, к

•

которым относятся закупочные цены вещей, составит 600 000 рублей.
Маржинальный доход равен: MR=2400000-600000=1800000 рублей

Коэффициент маржинального дохода равен:

$К_{MR}$=1800000/2400000=0,75

Точка безубыточности составит: BEP=300000/0,75=400 000 рублей

Таким образом, магазину нужно продать одежды на 400 000 рублей, чтобы получить нулевую прибыль. Все продажи свыше 400 000 рублей будут приносить прибыль. У магазина также есть запас финансовой прочности в 1 800 000 рублей. Запас финансовой прочности показывает, на какую сумму магазин может снизить выручку и не уйти в зону убытков.

Пример расчета точки безубыточности для предприятия

Во втором примере мы рассчитаем точку безубыточности для предприятия. Малые и средние промышленные предприятия часто выпускает однородную продукцию по примерно одинаковым ценам (такой подход снижает затраты).

Поэтому для предприятия рациональней считать точку безубыточности в натуральном выражении. Переменные и постоянные затраты отражены в

таблице. Цена изделия равна 400 рублей.

Постоянные	**Рубли**	**Переменные затраты на весь объем производства**	**Рубли**	**Объем про-ва, шт.**	**Переменные на ед. продукции**
общезаводские расходы	80 000	Затраты на материалы (на весь объем производства)	150 000	1000	150
амортизационные отчисления	100 000	Затраты на полуфабрикаты (на весь объем производства)	90 000	1000	90
заработная плата АУП	100 000	заработная плата основных рабочих	60 000	1000	60
Затраты на коммунальные услуги	20 000	отчисления с заработной платы (страховые взносы – 30% от общей суммы заработной платы)	20 000	1000	20
Итого	**300 000**		**320 000**		**320**

Точка безубыточности будет равна:

BEP=300000/(400-320)=3750 шт.

Таким образом, предприятию необходимо произвести 3750 штук, чтобы сработать в ноль. Превышение данного объема производства и продаж приведет к получению прибыли.

Точку безубыточности очень легко рассчитать, если имеются все необходимые данные. Однако следует учесть то, что при расчете принимаются определенные допущения:

- компания оставляет прежнюю цену при увеличении объема продаж, хотя в реальной жизни, особенно в течение продолжительного времени, это предположение не вполне допустимо;
- затраты также остаются на прежнем уровне. В действительности при росте объема продаж они обычно меняются, особенно при полностью нагруженных мощностях, где начинает работать так называемый закон возрастающих затрат и издержки начинают расти по экспоненте;
- ТБ подразумевает полную реализацию товара, то есть остатков нереализованного товара нет;
- значение ТБ подсчитывается для одного вида продукции, поэтому при расчете показателя с несколькими разными видами товаров структура видов товаров должна оставаться постоянной.

Задания для самостоятельной работы

Задача №1

Постоянные	**Рубли**	**Переменные**	**Рубли**
затраты на аренду	120000	закупочная цена (средняя)	900
заработная плата продавцов-консультантов	135000	Объем продаж, ед.(плановый)	700
Отчисления с заработной платы (страховые взносы – 30% от общей суммы заработной платы)	40500		
затраты на коммунальные услуги	16500		
затраты на рекламу	40000		
Итого	**352000**		**630000**

По данным таблицы определить точку безубыточности, коэффициент маржинального доходы и запас финансовой прочности для торгового предприятия. Средняя цена реализации 3000 руб.

Задача №2

В таблице показана зависимость общих затрат предприятия от выпуска продукции. Рассчитайте постоянные, переменные и предельные затраты, точку безубыточности и рентабельность производства. Цена единицы продукции 90 руб.

Q	TC	FC	VC	MC
0	60			
1	140			
2	180			
3	240			
4	420			

Задача №3

•

Рассчитайте недостающие показатели по данным таблицы. Определить какой оптимальный объем продукции следует выпускать фирме чтобы получить максимальную прибыль. Определите точку безубыточности и рентабельность производства. Выводы обоснуйте и представьте на графике.

Единицы продукции	Издержки					Цена ед. продукции	Выручка 1х7	Общ прибь 8-4
	Постоянные	Переменные	общие 2+3	средние 4/1	предельные			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0	1000	-				550		
1		350				550		
2		560				550		
3		740				550		
4		1000				550		
5		1400				550		
6		2000				550		
7		2850				550		
8		3960				550		

Задача №4

Рассчитайте недостающие показатели по данным таблицы. Определить какой оптимальный объем продукции следует выпускать фирме чтобы получить максимальную прибыль. Определите точку безубыточности и рентабельность производства. Выводы обоснуйте и представьте на графике.

Q	P	FC	VC	TC	MC	TR	Pr	R
0	1,8	50	0					
5	1,8	50	10					
15	1,8	50	20					
30	1,8	50	30					
50	1,8	50	40					
75	1,8	50	50					
95	1,8	50	60					
110	1,8	50	70					
120	1,8	50	80					
125	1,8	50	90					
125	1,8	50	100					

Раздел 4. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности

Тема практического занятия: Расчет заработной платы.

Цель: научиться рассчитывать заработную плату с применением разных систем и форм оплаты труда.

•

Объем учебного времени: 2 часа.
Оборудование : калькулятор

.

Методические указания.

Оплата труда работников – цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе.

Существует две основные формы оплаты труда в сочетании с определёнными системами материального поощрения работников: сдельная и повременная.

Сдельная оплата труда – оплата за выполненный объём работ, которая производится по сдельным расценкам:

$$Зсд = Рсд*В ,$$

где Рсд – сдельная расценка, руб.;
В – количество (объём) произведённой продукции.

Сдельно-премиальная система заработной платы определяется:

$$Зсд\text{-}пр = Зсд + П$$

где П – сумма премии, установленная за обеспечение определённых количественных и качественных показателей работы, руб.

Повременная оплата труда зависит от продолжительности работы и уровня квалификации:

$$Зп = Тс*Тф$$

где Тс – тарифная ставка рабочего соответствующего разряда, руб; Тф – фактически отработанное на производстве время, час, дн.

При повременно-премиальной системе заработной платы определяется:

$$Зп\text{-}пр = Зп + П$$

1. Бухгалтер имеет оклад 10000 руб. В феврале он 6 дней провел в отпуске без содержания при общей длительности рабочего времени 22 дня. Определить заработную плату бухгалтера за проработанное время.

2. Часовая тарифная ставка инженера 180 руб в час. По условиям договора ему выплачивается ежемесячная премия в размере 30 % от тарифной ставки. За месяц инженер отработал 140 часов. Определить его заработок.

3. Рабочий-повременщик отработал 170 час. И в течение месяца сэкономил материалов на сумму 2600 руб. На предприятии действует положение о премировании за экономию материалов в размере 40 % от суммы экономии.

Часовая тарифная ставка 155,60 руб.

Определить заработную плату работнику.

4. Рабочий-наладчик на участке имеет заработок по тарифной ставке 7700 руб. Норма выработки его участка 1000 ед. продукции. Фактически изготовлено 1200 ед. продукции.

Найти заработную плату рабочего по сдельно-косвенной системе оплаты труда.

5. Рабочий-сдельщик заготовил 6000 кг вторичного сырья. Расценка за 1 т – 1700 руб. Кроме того, им было реализовано товара на сумму 174500 руб., а премия от суммы продаж составляет 5 %.

.

Определить полный заработок рабочего.

6. Рабочий-сдельщик за день изготовил 5 шестерен, 8 втулок, 12 цилиндров. Расценка за 1 шестерню 70 руб., за втулку – 25 руб., за цилиндр – 20 руб. Определить дневной заработок рабочего.

7. Рабочий за месяц изготовил 430 деталей, выполнив норму на 115 %. Сдельная расценка за деталь – 45 руб. Оплата труда за изготовление продукции сверх нормы производится по расценкам, увеличенным в 1,5 раза.

Определить заработную плату рабочего при сдельно-прогрессивной системе оплаты труда.

8. Рабочий за 170 часов обработал 750 деталей. Часовая тарифная ставка – 57,50 руб. Определить его заработок при сдельно-прогрессивной системе оплаты труда, если предусмотрено, что при выполнении норм свыше 100 % расценка за деталь увеличивается на 30 %. Норма выработки – 4 изделия в час.

9. Вспомогательный рабочий обслуживает участок, на котором работает 5 рабочих-сдельщиков, занятых на штамповочном оборудовании. В час каждый рабочий-сдельщик должен производить 300 шт. заготовок. Фактически за 20 рабочих дней (продолжительность смены – 8 час.) на участке было выпущено 270000 заготовок. Часовая тарифная ставка вспомогательного рабочего 62,50 руб. Определить:

- заработок вспомогательного рабочего в условиях повременной системы оплаты труда;
- заработок вспомогательного рабочего в условиях косвенной сдельной системы оплаты труда.

Раздел 5. Предпринимательское проектирование и бизнес – план Тема практического занятия: Экспертиза предпринимательского проекта по разделам: содержание и структура проекта, ценностно-смысловые основы деятельности участников проекта, компетентности участников проекта (кейстехнология)

Цель: научиться проводить экспертизу предпринимательского проекта.

Объем учебного времени: 2 часа.

Оборудование : калькулятор

Задание: провести экспертизу готового бизнес-проекта по пятибальной системе по следующим критериям:содержание и структура проекта, ценностно-смысловые основы деятельности участников проекта, компетентности участников проекта. Отчет оформить в форме таблицы.

Тема практического занятия: Разработка плана исследования рынка.

Цель: научиться разрабатывать план маркетингового исследования.

Объем учебного времени: 2 часа.

Оборудование : калькулятор

Задание.

1. Разработайте план исследования рынка отрасли, к которой относится ваше предприятие.

•

2. Разработайте план исследования рынка в масштабах вашего региона, города.
3. При разработке используйте схему маркетингового исследования:

1). Выявление проблемы.
2). Определение цели исследования.
3). Определение источников информации.
4). Сбор информации.
5). Обработка и анализ собранной информации.
6). Представление результатов.

Методические указания.

ПЛАН МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Процесс управления маркетингом – это процесс анализа рыночных возможностей; отбора целевых рынков; разработки маркетингового комплекса и претворения в жизнь маркетинговых мероприятий. Этот процесс состоит из пяти этапов:

- количественная оценка спроса и его прогноз;

сегментация рынка;

- отбор целевых сегментов;
- позиционирование товара на рынке;
- анализ позиционирования конкурентных това

Этап 1. Количественная оценка спроса и его прогноз (оценка реальной и потенциальной емкости рынка и различных его сегментов)

Данный этап является ключевым для всего маркетингового процесса - это постановка маркетинговых целей. Маркетинговые цели касаются в основном только двух аспектов - продуктов и рынков: какие продукты вы хотите продать и на каких рынках?

Существуют четыре варианта постановки маркетинговых целей:

- существующие продукты для существующих рынков;
- новые продукты для существующих рынков;

•существующие продукты для новых рынков;

- новые продукты для новых рынков. Спрос можно измерить (рис. 1):

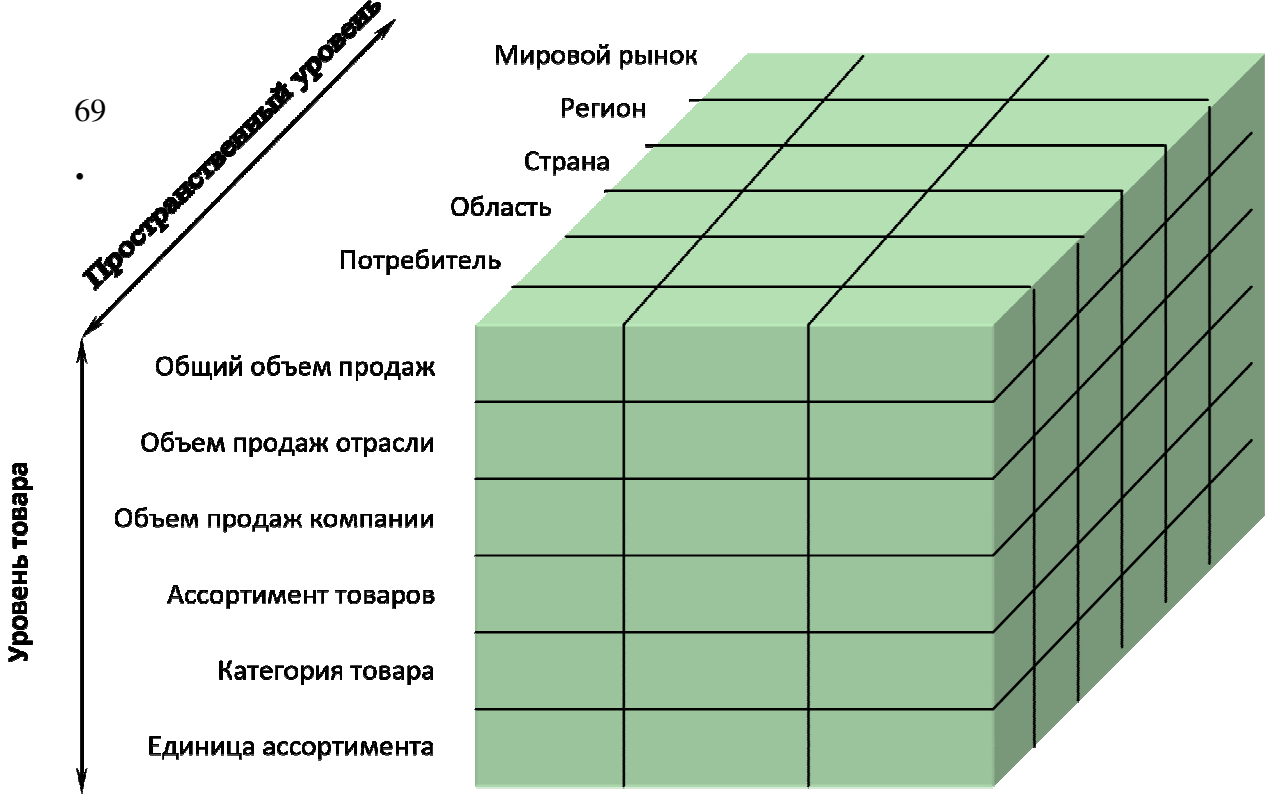
а) на шести различных уровнях товара:

•единица ассортимента товара;

- категория товара, ассортимент товара;
- объем продаж компании;
- объем продаж в отрасли, общий объем продаж;

б) на пяти пространственных уровнях:

- потребитель;
- область;
- страна;
- регион;
- мировой рынок;



в) на трех временных уровнях:

- краткосрочный;

среднесрочный;

- долгосрочный.

КраткосрСреднесДолгосрочный рочный очный

Временной уровень

Рис. 1. Уровни измерения рыночного спроса

После проведения исследования необходимо определить к какому из перечисленных ниже типов рынка относится исследуемый рынок:

- *доступный рынок* – совокупность покупателей, проявляющих интерес и имеющих доход и доступ к определенному товару или услуге;
- *квалифицированный рынок* – совокупность покупателей, проявляющих интерес и имеющих доход, доступ и право к определенному товару или услуге;
- *целевой рынок* – часть квалифицированного рынка, на который фирма решила направить свои действия;

освоенный рынок – совокупность покупателей, которые уже приобрели определенный товар или услугу (рис. 2).

Менеджера по маркетингу компании интересует, как правило, только целевой рынок.

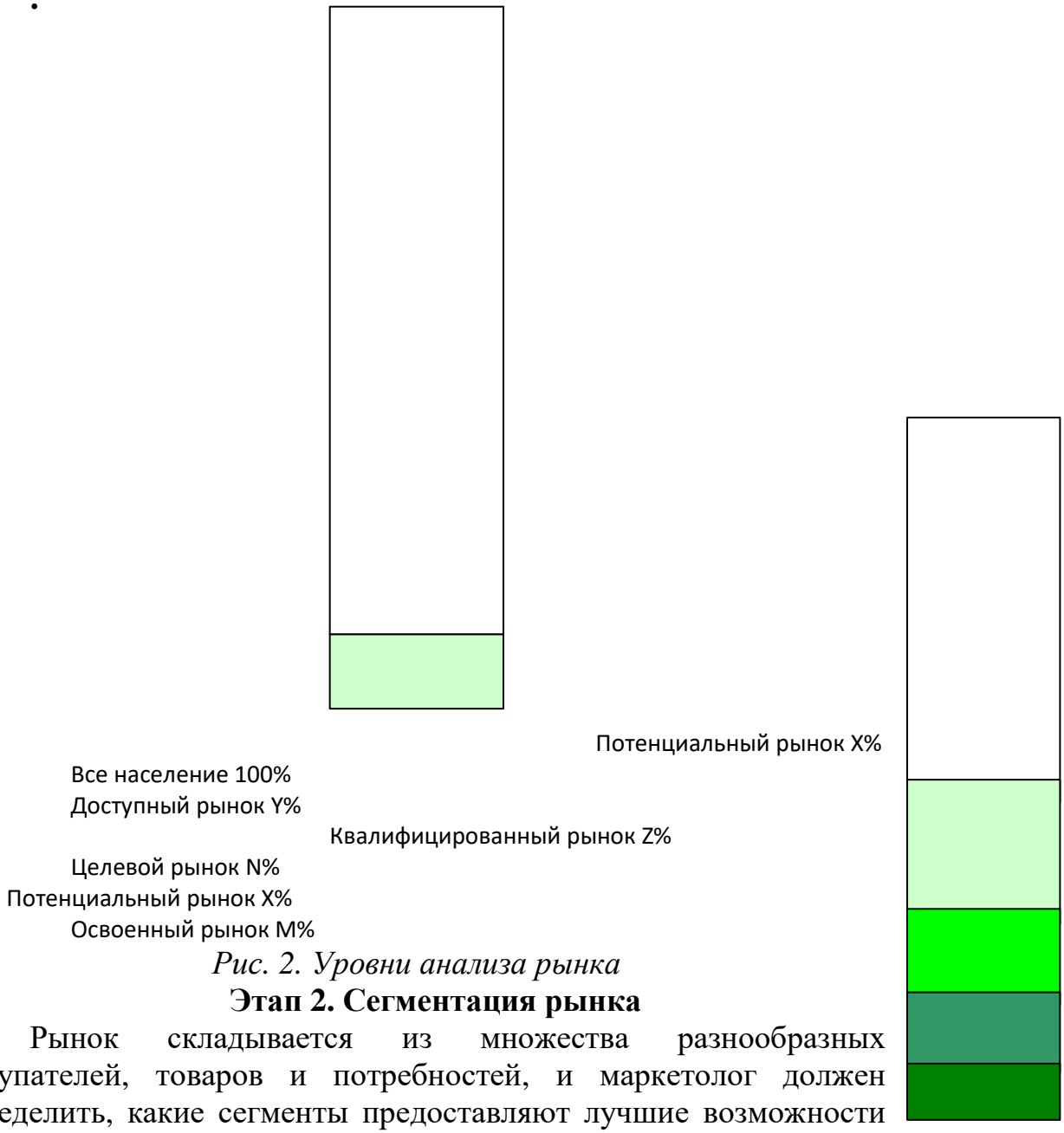


Рис. 2. Уровни анализа рынка

Этап 2. Сегментация рынка

Рынок складывается из множества разнообразных покупателей, товаров и потребностей, и маркетолог должен определить, какие сегменты предоставляют лучшие возможности для достижения целей компании.

Потребителей объединяют в группы по различным признакам:

- географическим (страна, регион, город);
- демографическим (пол, возраст, уровень доходов, образование);
- психографическим (общественный класс, образ жизни);
- поведенческим (мотивы покупок, искомые преимущества, интенсивность потребления).

Результатом процесса сегментирования рынка является набор покупателей обладающих определенными сходными признаками и

одинаково реагирующих на определенный набор побудительных стимулов маркетинга, которые описываются маркетологом.

Этап 3. Отбор целевых сегментов

После того как компания выделила сегменты рынка, она может выйти на один или несколько сегментов данного рынка. Отбор целевых сегментов рынка включает в себя оценку привлекательности каждого сегмента рынка и выбор одного или нескольких сегментов для освоения. Компания следует отбирать сегменты, в которых она сможет в течение длительного времени предоставлять покупателям высшую потребительскую ценность.

Этап 4. Позиционирование товаров

Позиция товара – это место, которое, по мнению покупателя, занимает данный товар среди аналогичных товаров.

Позиционирование товара на рынке – это комплекс мер, благодаря которым данный товар по отношению к конкурирующим товарам занимает собственное, отличное от других и выгодное для компании место.

Одним из инструментов позиционирования товара является создание товарной марки или бренда.

Этап 5. Анализ позиционирования конкурентных товаров

Разработка маркетинговых стратегий достижения конкурентного преимущества начинается с тщательного анализа конкурентов. Компания постоянно оценивает потребительскую ценность и степень удовлетворения покупателей, предоставляемые ее товарами и товарами конкурентов, уровень цен на рынке, эффективность работы каналов распределения и продвижения товаров.

Конкурентная маркетинговая стратегия зависит от положения и рыночной доли компании. Их можно условно разделить на следующие виды:

- лидер рынка – компания, владеющая максимальной долей рынка отрасли и определяющая ценовые изменения, введение новых товаров, стимулирование сбыта;
- претендент на лидерство – компания, занимающая второе место в отрасли и ведущая ожесточенную борьбу за увеличение своей доли рынка;
- последователь – одна из ведущих компаний в отрасли, которая стремиться удержать свою долю рынка, не делая при этом резких выпадов;
- компания, обслуживающая нишу – компания отрасли, обслуживающая небольшие сегменты, на которые остальные компании «смотрят сквозь пальцы» или игнорируют.

После выбора общей маркетинговой стратегии достижения конкурентных преимуществ компания может перейти к детальному планированию маркетингового комплекса.

Маркетинговый комплекс – набор поддающихся контролю маркетинговых инструментов – товар, цена, методы распространения и продвижения товара, совокупность которых компания использует для получения желаемой реакции целевого рынка. Маркетинговый комплекс

включает в себя все инструменты, которые использует компания, чтобы повлиять на собственный товар или услугу.

Все многочисленные возможности маркетингового комплекса можно условно разделить на четыре группы, так называемые «4Р»:

- товар (product) представляет собой неразрывное единство собственного товара и целого ряда услуг, которые компания предлагает целевому рынку;
- цена (price) – это количество денег, которое должны заплатить покупатели, чтобы получить товар;
- методы распространения (place) включают в себя действия компании, которые делают товар доступным для целевых покупателей;
- методы продвижения (promotion) – это действия, с помощью которых компания распространяет сведения о достоинствах товара и убеждает целевых покупателей приобретать его.

При разработке комплекса «4Р» следует параллельно разрабатывать, так называемый, комплекс «4С» для сбалансирования внешней и внутренней маркетинговой среды (см. таблицу 1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика комплексов «4Р» и «4С»

4P	*4C*
Товар (product)	Нужды и потребности покупателя (Customerneedsandwants)
Цена (price)	Затратыпокупателя (Cost to the customer)
Методы распространения (Place)	Удобство (Convenience)
Методы продвижения (Promotion)	Обмен информацией (Communication)

Весь комплекс проведенных мероприятий должен найти отражение в плане маркетинга (см. таблицу 2).

Таблица 2. Структура плана маркетинговых мероприятий

Раздел	*Назначение*
Обзор плана маркетинговых мероприятий (резюме)	Цели и задачи плана маркетинговых исследований
Текущее состояние рынка	Предоставляет основную информацию о рынке, товаре, конкурентах и распространении товара
Угрозы и возможности	Описывает основные возможности, которые могут оказать влияние на товар
Задачи и проблемы	Кратко формулирует задачи компании по данному товару, включая вопросы продаж, доли рынка, прибыли, а также проблемы, с которыми может столкнуться компания при выполнении этих задач
Маркетинговая стратегия	Представляет общий маркетинговый подход, который будет использоваться для достижения запланированных целей
Программы действий	Определяют, что, кем, когда будет сделано, и сколько это будет стоить

Бюджеты	Предполагаемые доходы и расходы, которые позволяют дать предварительную финансовую оценку результатов выполнения данного плана
Контроль	Указывает, каким образом будет контролироваться выполнение плана

Тема практического занятия: разработка и защита бизнес-плана.
Цель: закрепление теоретических знаний и отработка практических навыков при составление бизнес-плана. Приобретение навыков анализа разделов бизнес – плана организации.
Объем учебного времени: 2 часа
Оборудование: калькулятор, компьютер.
Задание:

Составление бизнес-плана начните с оформления титульного листа, который служит обложкой вашего бизнес-плана и должен содержать следующую информацию:

- вид деятельности, которой вы будете заниматься

(производственная, коммерческая, финансовая, страховая, посредническая);

- Ф.И.О. предпринимателя;
- адрес, телефон;
- стоимость проекта; • место и год составления.

Вводная часть

Это сжатая характеристика проекта, раскрывающая его цели и доказывающая выгодность. Если реализация проекта позволяет решать некоторые социальные вопросы (создание новых рабочих мест, увеличение заработной платы, использование труда инвалидов и т. п.), это следует указать.

Эта часть должна занимать не более одной - двух страниц и включать:

- полное наименование предприятия;
- основную бизнес-идею;
- необходимый для ее реализации объем денежных средств;
- направления вложения средств и график их возврата:
- основные характеристики коммерческой эффективности проекта;
- общий вывод по проекту.

Отразите в этом разделе краткую информацию о вашем предприятии (бизнесе), включая:

- организационно-правовую форму собственности, в которой вы планируете зарегистрировать свою предпринимательскую деятельность;
- основной вид деятельности;
- выбираемое месторасположение;
- характеристику отрасли, к которой относится ваш бизнес.

Описание продукта, услуги

Задача этой части бизнес-плана - дать описание предлагаемых товаров и услуг, показать их преимущества по сравнению с конкурирующими изделиями. Отразите в разделе:

- основные характеристики товаров или услуг, их отличительные качества по сравнению с товарами (услугами) конкурентов;
- описание технологии производства;
- правовую защиту вашей продукции (наличие лицензии, сертификатов, права собственности на патенты, товарные знаки и т.д.).

Постарайтесь доказать, почему предпочтут покупать именно вашу продукцию (удобство местоположения, разнообразие ассортимента, низкая стоимость продукции по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов и т.д.). Можно приложить фотографии, рисунки, схемы или рекламные проспекты вашей продукции. Подумайте, какие услуги можно добавить, чтобы увеличить привлекательность покупки (например, добавление сопутствующих товаров и т.п.).

Оценка рынка сбыта и конкуренции

Анализ рынка сбыта является жизненно важной частью бизнес-плана и включает:

- характеристику постоянных покупателей;
- определение размеров доли рынка и тенденций ее развития;
- оценку конкуренции.

Проанализируйте, как быстро продукция, услуги утвердятся на рынке, обоснуйте возможность его дальнейшего расширения.

Планируя объем сбыта продукции, полезно заполнить таблицу 1, в которой учитываются сегменты рынка по потребителям вашей продукции. В таблице предлагается первый год деятельности спрогнозировать по кварталам, второй - по полугодиям, в дальнейшем прогноз идет в целом на год.

Таблица 1

Прогнозные объемы продаж по сегментам рынка

Сегменты рынка по потребителям	Ед. изм.	год				год		год
		1 кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Iп/г	II п/г	
Продукция А: потребитель Х потребитель У и т.д.								
Итого:								
Продукция В: потребитель Z и т.д.								
Итого:								

Стратегия маркетинга

В этом разделе необходимо объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные способы достижения целей бизнеса. Следует выбрать и сформулировать стратегию в таких вопросах, как:

- методы ценообразования;
- выбор системы распространения товара;
- реклама.

Сначала попробуйте определить себестоимость вашей продукции, включая все затраты на ее реализацию, налоги, планируемую прибыль. Получив желаемую величину цены, подумайте, сколько за вашу продукцию согласен платить клиент. Чтобы оценка была более или менее достоверной, поставьте себя на место покупателя. Помните, что необдуманно заниженная или завышенная цена может привести ваши начинания к краху.

Кроме того, цена товара может определяться исходя из:

- цены конкурентов на соответствующий товар;
- спроса на данный товар;
- уникальности товара.

Подумайте, собираетесь ли вы менять (понижать, повышать) цены на свою продукцию и каким образом.

Важно предусмотреть все возможные каналы сбыта: розничную и оптовую продажу, поиск индивидуальных клиентов, доставку заказа по телефону, участие в ярмарках, выездную торговлю и т.д.

Определите:

- нужен ли вам транспорт для доставки товаров;
- достаточны ли собственные торговые площади или есть необходимость арендовать дополнительные;
- какое торгово-технологическое оборудование потребуется и на какую сумму;
- где вы будете закупать товары (материалы), необходимые для производства, укажите основных поставщиков.
- План продвижения товаров и услуг на рынок включает в себя и рекламную деятельность. Решите для себя:
- будете ли вы рекламировать свои товары (услуги);
- где и как будете размещать рекламу, и что конкретно о своем товаре вы можете сообщить потенциальным клиентам;
- сколько денежных средств вы готовы потратить на рекламу.

В заключение данного раздела следует предложить меры по дополнительному обслуживанию клиентов. Это может быть, например, гарантийное и техническое обслуживание продукции (ремонт, поставка запасных частей и т.д.).

Производственный план

Этот раздел бизнес-плана готовится только теми предпринимателями, которые собираются заняться производством. Подробно опишите в разделе:

- размещение производства;
- необходимое оборудование, его стоимость;
- материалы и комплектующие, их стоимость;
- привлечение рабочей силы (при необходимости);
- обеспечение качества товара (услуги);
- объем выпуска продукции.

При подготовке раздела можно воспользоваться таблицей 2.

Таблица

2**Потребность в оборудовании и других технических средствах**

п/п	Наименование оборудования, технических средств	Тип или модель	Способ получения	Срок поставки	Цена за ед., руб.	Количество	Стоимость оборудования
	Всего:						

Если вы собираетесь арендовать помещение или оборудование, приложите протокол о намерениях на аренду.

Укажите, какие материалы, сырье и комплектующие вам понадобятся, где и на каких условиях вы собираетесь их закупать. Назовите поставщиков и степень зависимости от них. Информацию оформите в виде таблицы 3.

Таблица

3 **Потребность в материальных ресурсах**

Наименование вида материальных ресурсов	Потребность на программу…....г.					Поставщики
	I кв.		II кв.		И т.д.	
	в натур, выраж.	сумма тыс.руб.	в натур, выраж.	сумма тыс.руб.		
Материалы - *всего* в том числе:…… и т.д.						
Покупные комплектующие изделия – *всего* в том числе: …… …. и т.д.						
Всего						

Рассчитайте, сколько сырья и материалов вам потребуется на один производственный цикл. Укажите, какой транспорт понадобится для доставки сырья, материалов, готовой продукции.

Определите объем производимых товаров по периодам: для первого года - по кварталам, для второго - по полугодиям, для последующих - на год в целом. Данные можно представить в виде таблицы 4.

Таблица 4

Производственная программа

Вид продукции	Е	Объем производства по периодам						
		……. Год				…….год		..... год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I п/г	II п/г	
Продукция А								
Продукция Б								
И т.д.								

На основе производственной программы определите объем реализации продукции в стоимостном выражении (таблица 5) с момента производства до момента получения первых поступлений денежных средств от реализации продукции, услуг.

Таблица

5 **Прогнозируемый объем реализации продукции (услуг)**

Вид продукции, показатель	Ед. изм.	Величина показателей по периодам						
		……год				…….год		..... год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I п/г	II п/г	
Продукция А: цена за ед. объем продаж объем реализации	руб. шт. руб.							
Продукция Б: цена за ед. объем продаж объем реализации	руб. шт. руб.							
И т.д.								
Всего	тыс. руб.							

Укажите, какие меры вы предполагаете использовать для обеспечения качества продукции (услуг).

Из потребности в персонале и рабочей силе (при необходимости) произведите расчет средств на оплату труда по периодам и оформите в виде таблицы 6.

Таблица 6

Потребность в средствах на оплату труда

№ п/п	Состав персонала	кол-во	Заработная плата	Сумма зарплаты персонала по интервалам планирования							
				1мес.	2 мес.						12 мес.

Организационный план

В разделе должно быть показано, кто и как будет осуществлять проект:

- краткая информация о владельцах (учредителях) вашего предприятия;
- опыт и компетентность руководства;
- потребность в персонале;
- система мотивации и вознаграждения персонала; • дата предполагаемого выхода на полную мощность.

Приведите организационную схему вашего предприятия, этапы формирования организационной структуры, связи, распределение обязанностей и распределение ответственности.

Определите, нужны ли вам наемные работники. Если да, то уточните:

- число необходимых работников по каждой специальности;
- требуемый уровень квалификации;
- предполагаемую степень занятости персонала (постоянные, штатные или почасовые работники, совместители):
- формы оплаты труда (сдельная, повременная, твердый оклад и т.д.);
- предполагаемый размер средней заработной платы.

Финансовый план

Данный раздел является ключевым, по нему планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность. Все расчеты следует оформлять в таблицы.

Составление финансового прогноза разбейте на несколько этапов:

- посчитайте денежные поступления;
- сделайте расчет расходов;
- составьте план денежных потоков на месяц, квартал, год;
- сделайте расчет годовой прибыли (чистого дохода).

1. Посчитайте денежные поступления

Для наглядности данные оформите в виде таблицы 7.

Таблица 7

Источники финансирования

№ п/п	Наименование источника	Сумма, руб.
1.	Собственные средства	

2. 2.1.	Привлеченные средства: Заемные беспроцентные средства друзей, знакомых	
2.2.	Залоговый кредит	
2.3.	Кредит финансовых учреждений беззалоговый	
2.4.	Поступления от реализации продукции	
	ИТОГО:	

2. Сделайте расчет расходов

Все затраты можно разделить на две группы: единовременные (первичные), связанные с открытием (расширением) бизнеса и текущие.

Данные оформите в таблицу 8.

Таблица 8

Смета единовременных затрат

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1.	Затраты, связанные с регистрацией собственного дела:	
1.1	подготовка документов, предоставляемых при Государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	
1.2	оплата государственной пошлины	
1.3	оплата лицензии или патента	
1.4	изготовление печати и штампа	
1.5	оплата открытия банковского счета	
1.6	нотариальные услуги (услуги консультантов)	
1.7	сертификация товара (услуги)	
2.	**Организационно-технические затраты**:	
2.1	аренда и ремонт помещения	
2.2	оборудование и инструменты	
2.3	материалы и сырье	
2.4	мебель	
2.5	телефон	
2.6	реклама	
2.7	транспортные расходы	
2.8	заработная плата персоналу до получения прибыли	
2.9	начисления на заработную плату персонала	
2.10	непредвиденные расходы	
	ИТОГО:	

Если вхождение в бизнес занимает длительный промежуток времени, то полезно составить рабочий график, целью которого является согласование сроков, размеров и финансовых затрат на этом этапе. График, как правило, планируют в неделях (таблица 9)

Таблица 9

Рабочий график реализации проекта

№ п/п	Этапы реализации проекта	Средства, необходимые для реализации данного этапа проекта, руб.							
		Интервалы планирования - неделя							
	Затраты (руб.):	Продолжительность							всего
1.	Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности								
2.	Оплата лицензии, курсов, патента, сертификата								
3.	Выполнение проекта, оплата взносов в различные фонды								
4.	Заключение договора аренды								
5.	Приобретение оборудования								
6.	Приобретение сырья и материалов								
7.	Приобретение малоценных, быстроизнашивающихся предметов								
8.	Реклама								
9.	Средства на личное потребление в организационный период								
10.	Зарплата нанимаемых работников								
11.	Начисления на заработную плату нанимаемого персонала								
12.	Непредвиденные расходы								
13.	**ИТОГО затрат:**								
	Источники финансирования (руб.):								
14.	Компенсация								
15.	Дотация								
16.	Личные средства								
17.	Заем у друзей, родных								
18.	Кредит беззалоговый								
19.	Кредит залоговый								
20.	**ИТОГО источников:**								
21.	**Остаток средств на конец недели**								

3. Составьте план денежных потоков на месяц, квартал, год (таблица 10).

Это позволит оценить, сколько денег необходимо вложить в бизнес, проверить синхронность поступления и расходования денежных средств. При заполнении таблицы в левой колонке укажите перечень всех доходов от продажи, кредитов, собственных средств. Затем - все расходы. Разница между доходами и расходами дает месячный денежный поток. Надо учесть и наличие денег (или долгов), которые перешли из предыдущего месяца.

Таблица 10

Баланс денежных расходов и поступлений

Наименование статьи	Величина показателя по периодам, тыс. руб.							
	..... год							
Денежные средства в наличии на начало периода								
ДОХОДЫ:								
В том числе: выручка от реализации								
ссуды, кредиты и другие поступления								
собственный капитал								
прочие поступления								
ДОХОДЫ ВСЕГО								
РАСХОДЫ:								
В том числе: покупка сырья, материалов, комплектующих изделий								
заработная плата персонала								
арендная плата								
консультации								
реклама								
электричество								
отопление								
маркетинговые расходы								
телефон								
командировки								
проценты по займам								
налоги, в том числе: подоходный налог другие								
страховые взносы во внебюджетные фонды: • Пенсионный фонд • фонд обязательного медицинского страхования • Фонд социального страхования								
зарплата самого предпринимателя								
инвестиции								
страховые платежи								
прочие расходы								
РАСХОДЫ ВСЕГО								
МЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК								

Денег на конец месяца								

4. Сделайте расчет годовой прибыли (чистого дохода).

Для этого необходимо знать годовой доход и годовой расход. Используйте данные таблицы 10.

Чистый доход = годовой доход - годовой расход = доход, облагаемый налогом - налоги = доход без налогов - средства на личное потребление = чистый доход.

При разработке бизнес-плана для торгового предприятия необходимо также определить тот объем товарооборота, при котором коммерческая деятельность является целесообразной. Объем реализации (товарооборот), который обеспечит запланированный оптимальный размер прибыли и рентабельности продажи товаров, рассчитывают по формуле: Т = (П : Р)х 100%,

где Т - объем товарооборота, тыс.руб.,

П - размер прибыли, тыс.руб.,

Р - рентабельность (отношение чистого дохода к годовым затратам, умноженное на 100%).

Оценка рисков и страхование

Риски - это те обстоятельства, которые не зависят от бизнесмена, и могут привести к существенному ухудшению бизнеса (уменьшению прибыли, сокращению числа клиентов, а то и вовсе к невозможности дальнейшей деятельности).

Описать риски до начала бизнеса необходимо для того, чтобы:

- оценить вероятность того, что планируемые показатели бизнеса (прибыль, количество клиентов) не будут достигнуты;
- заранее определить, чего следует более всего опасаться, и наметить пути нейтрализации негативных последствий.

Как пример, приведем перечень рисков для распечатки текстов на домашнем компьютере:

1. компьютер может сломаться, что потребует значительных затрат на ремонт;
2. могут сильно подорожать расходные материалы для принтера, изза чего придется повысить расценки, и потерять часть клиентов;
3. быстрое распространение домашних компьютеров позволит их владельцам распечатывать тексты дома;
4. в образовательных учреждениях могут открыться компьютерные классы, где клиенты смогут делать все самостоятельно.

Самым серьезным риском является риск поломки, но его можно уменьшить путем регулярной профилактики и точного соблюдения правил использования. Другие риски, хотя и не столь высоки, но им практически нечего противопоставить. Обобщая эти риски, можно констатировать, что

распечатка текстов на компьютере является умирающим бизнесом, и это самый большой риск.

Но небольшая модификация может существенно изменить перспективы: перевод бумажных документов в электронный вид – растущий бизнес, который, кроме того, не зависит от риска подорожания расходных материалов.

Стоит подумать и над тем, как изменить бизнес, чтобы вообще уменьшить риски.

Риски могут быть оправданной платой за большую прибыль, но неопытному предпринимателю лучше начинать бизнес с более надежных вариантов.

Таким образом, Вам следует указать виды рисков, которые вы прогнозируете, вероятность их появления и возможный ущерб. Установите приемлемый уровень риска. Спрогнозируйте организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.

Для снижения общего влияния рисков на эффективность деятельности необходимо предусмотреть коммерческое страхование по действующим системам (страхование имущества, транспортных перевозок, рисков, заложенных в коммерческих контрактах на заключаемые сделки, перестрахование и пр.).

Раздел 6. Хозяйственные договора в предпринимательской деятельности

Тема практического занятия: Оформление договоров купли-продажи и аренды.

Цель: Усвоить методику составления договоров.

Объем учебного времени: 2 часа

Оборудование: калькулятор, компьютер.

Задание: Предоставлено четыре вида договора:

– договор на разовую поставку кованных изделий;

– договор продажи гостиничных услуг;

– договор купли-продажи мебели;

- договор аренды складского помещения.

Необходимо проанализировать содержание и оформление договоров и определить правильность их составления. Свой ответ обосновать. На основании общих положений договора купли-продажи и договора поставки товаров разработать 3 договора при следующих условиях:

1) Договор купли-продажи. Фирма производящая компьютеры продает их торговой компании. Объем реализуемой партии 200 шт. Срок продажи – 2 раза в месяц (по 100 шт.)
2) Договор поставки. Посредническая фирма поставляет компьютерные столы и стулья от производителя. Ее основные условия 100%-я предоплата поставки.
3) Договор аренды офисного помещения площадью 50 квадратных метров.

Критерии оценки

Оценка «5». Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. студенты работают полностью самостоятельно: подбирают необходимые для проведения практической работы теоретические знания, практические умения и навыки. Работа оформляется аккуратно, в наиболее оптимальной для фиксации результатов форме.

Оценка «4». Практическая работа выполняется студентами в полном объеме и самостоятельно. Допускаются отклонения от необходимой последовательности выполнения, не влияющие на правильность конечного результата. Студенты используют указанные преподавателем источники знаний, включая страницы учебника, таблицы из приложения к учебнику, страницы из справочных сборников. Работа показывает знание основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для самостоятельного выполнения работы. Могут быть неточности и небрежности в оформлении результатов работы.

Оценка «3». Практическая работа выполняется и оформляется студентами при помощи преподавателя или хорошо подготовленными и уже выполнивших на «отлично» данную работу студентов. На выполнение работы затрачивается много времени (можно дать возможность доделать работу дома). Студенты показывают знания теоретического материала, но испытывают затруднение при самостоятельной работе с формулами, допускают ошибки в вычислениях.

Оценка «2» выставляется в том случае, когда студенты не подготовлены к выполнению этой работы. Полученные результаты не позволяют сделать правильных выводов и полностью расходятся с поставленной целью. Показывается плохое знание теоретического материала и отсутствие необходимых умений. Руководство и помощь со стороны преподавателя и хорошо подготовленных студентов неэффективны по причине плохой подготовки

7.Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации 1) Дифференцированный зачет

Цель: Определение уровня сформированности знаний и умений по учебной дисциплине «Основы предпринимательской деятельности».

Форма проведения зачета – письменный опрос и выполнение письменных практических заданий.

В результате освоения учебной дисциплины студент должен:

уметь:

- делать экономические расчёты; *знать:*
- нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности;
- потенциал и факторы, благоприятствующие развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса;
- технологию разработки бизнес-плана;

- теоретические и методологические основы организации собственного дела.

Разделы учебной дисциплины, выносимые на дифференцированный зачет:

- Правовые основы предпринимательской деятельности
- Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
- Финансово –экономические показатели предпринимательской деятельности
- Предпринимательское проектирование и бизнес – план
  •Хозяйственные договора в предпринимательской деятельности **Время выполнения:** 1 час.

Критерии и нормы оценок:

Оценка «отлично» ставится, если студент в полном объеме, в логической последовательности излагает материал, показывает понимание материала, доказывает свои суждения и подтверждает их примерами, правильно формулирует определения понятий, в полном объеме, в логической последовательности выполняет расчеты и делает из них выводы, показывает профессиональную грамотность.

Оценка «хорошо» ставится по тем же критериям, но допускает единичные ошибки в определении понятий, изложении материала, допускает единичные ошибки и небольшие неточности в выполнении практического задания.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент показывает знания и понимание основных положений темы, но излагает материал не в полном объеме, допускает неточности в определении понятий, изложении материала, затрудняется приводить примеры, излагает материал не последовательно, выполняет задания не в полном объеме, допускает неточности в расчетах и выводах при выполнении практического задания.

Оценка «неудовлетворительно», если студент не показывает знания по большей части изученного материала, допускает ошибки в определении понятий, изложении материала, допускает ошибки в расчетах, не может применить знания при выполнении практического задания.

Теоретические вопросы к дифференцированному зачёту по учебной дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»

1. Понятие и признаки предпринимательской деятельности
2. Виды предпринимательской деятельности
3. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность
4. Порядок регистрации предпринимательской деятельности
5. Понятие и функции налогов
6. Элементы налога
7. Виды налогов
8. Принципы налогообложения
9. Бухгалтерский учет предпринимательской деятельности

10. Значение малого предпринимательства
11. Хозяйственные общества
12. Хозяйственные товарищества
13. Акционерные общества
14. Коллективные формы организации предпринимательской деятельности
15. Понятие и виды издержек производства
16. Классификация издержек по элементам затрат
17. Классификация издержек по отношению к производству
18. Себестоимость продукции
19. Определение результатов предпринимательской деятельности
20. Особенности проектной деятельности
21. Реклама и ее назначение
22. Понятие и цель бизнес плана 23. Содержание разделов бизнес-плана.
24. Порядок разработки бизнес-плана.
25. Понятие основных средств и их признаки.
26. Кадры предприятия..
27. Оплата труда.

Практические задания к дифференцированному зачёту по учебной дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»

1. Выручка предприятия составила 1500 т.р. Постоянные издержки производства 400 т.р., переменные – 800 т.р. Определите прибыль и рентабельность предприятия.
2. Выручка предприятия составляет 1200 т.р. в том числе НДС 18 %. Издержки производства 700 т.р. Ставка налога на прибыль 20%. Рассчитать НДС и налог на прибыль.
3. Объем производства предприятия составляет 1300 шт. продукции. Цена реализации 45 руб., себестоимость единицы продукции 30 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
4. Цена единицы изделия 25 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 35000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
5. Предприятие продало 7000 шт. изделий по цене 40 руб. себестоимость единицы изделия 27 руб. Ставка НДС 10%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.
6. Выручка предприятия составила 2700 т.р. (в том числе НДС – 10%). Издержки предприятия 1900 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.
7. Выручка предприятия составила 1300 т.р. (в том числе НДС – 18%). Издержки предприятия 900 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.
8. Предприятие продало 5000 шт. изделий по цене 30 руб. себестоимость единицы изделия 21 руб. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%.

Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

9. Цена единицы изделия 30 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 45000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
10. Объем производства предприятия составляет 1500 шт. продукции. Цена реализации 55 руб., себестоимость единицы продукции 40 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
11. Выручка предприятия составила 2300 т.р. Постоянные издержки производства 400 т.р., переменные – 1200 т.р. Определите прибыль и рентабельность предприятия.
12. Цена единицы изделия 100 руб. Предприятие реализовало 15000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 200 т.р., переменные издержки производства составили 1000 т.р. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
13. Цена единицы изделия 100 руб. Предприятие реализовало 15000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 200 т.р., переменные издержки производства составили 1000 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.
14. Объем производства предприятия составляет 1700 шт. продукции. Цена реализации 70 руб., себестоимость единицы продукции 55 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
15. Выручка предприятия составила 1600 т.р. (в том числе НДС – 18%). Издержки предприятия 1200 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.
16. Предприятие продало 4000 шт. изделий по цене 50 руб. себестоимость единицы изделия 35 руб. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.
17. Предприятие продало 4000 шт. изделий по цене 100 руб. себестоимость единицы изделия 80 руб. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.
18. Цена единицы изделия 85 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 155000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
19. Выручка предприятия составила 2200 т.р., в том числе НДС 10%. Издержки производства 1700 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 650 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.
20. Выручка предприятия составила 1800 т.р., в том числе НДС 10%. Издержки производства 1300 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 430 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.
21. Выручка предприятия составила 2000 т.р., в том числе НДС 18%. Издержки производства 1600 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 500 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.

22. Выручка предприятия составила 1900 т.р., в том числе НДС 18%. Издержки производства 1500 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 450 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.
23. Цена единицы изделия 35 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 50000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
24. Объем производства предприятия составляет 1600 шт. продукции. Цена реализации 75 руб., себестоимость единицы продукции 60 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.
25. Цена единицы изделия 80 руб. Предприятие реализовало 20000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 250 т.р., переменные издержки производства составили 1050 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.
26. Цена единицы изделия 60 руб. Предприятие реализовало 10000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 80 т.р., переменные издержки производства составили 320 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.
27. Цена единицы изделия 100 руб. Предприятие реализовало 10000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 100 т.р., переменные издержки производства составили 600 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №1.

1. Понятие и признаки предпринимательской деятельности
2. Выручка предприятия составила 1500 т.р. Постоянные издержки производства 400 т.р., переменные – 800 т.р. Определите прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №2.

1. Виды предпринимательской деятельности
2. Выручка предприятия составляет 1200 т.р. в том числе НДС 18 %. Издержки производства 700 т.р. Ставка налога на прибыль 20%. Рассчитать НДС и налог на прибыль.

Билет №3.

1. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность
2. Объем производства предприятия составляет 1300 шт. продукции. Цена реализации 45 руб., себестоимость единицы продукции 30 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №4.

1. Порядок регистрации предпринимательской деятельности
2. Цена единицы изделия 25 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 35000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №5.

1. Понятие и функции налогов

2.Предприятие продало 7000 шт. изделий по цене 40 руб. себестоимость единицы изделия 27 руб. Ставка НДС 10%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №6.

1. Элементы налога

2.Выручка предприятия составила 2700 т.р. (в том числе НДС – 10%). Издержки предприятия 1900 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.

Билет №7.

1. Виды налогов

2.Выручка предприятия составила 1300 т.р. (в том числе НДС – 18%). Издержки предприятия 900 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.

Билет №8.

1. Принципы налогообложения

2.Предприятие продало 5000 шт. изделий по цене 30 руб. себестоимость единицы изделия 21 руб. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №9.

1. Бухгалтерский учет предпринимательской деятельности

2.Цена единицы изделия 30 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 45000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №10.

1. Значение малого предпринимательства

2.Объем производства предприятия составляет 1500 шт. продукции. Цена реализации 55 руб., себестоимость единицы продукции 40 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №11.

1. Хозяйственные общества

2.Выручка предприятия составила 2300 т.р. Постоянные издержки производства 400 т.р., переменные – 1200 т.р. Определите прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №12.

1. Хозяйственные товарищества

2.Цена единицы изделия 100 руб. Предприятие реализовало 15000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 200 т.р., переменные издержки производства составили 1000 т.р. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №13.

1. Акционерные общества

2.Цена единицы изделия 100 руб. Предприятие реализовало 15000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 200 т.р., переменные издержки производства составили 1000 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №14.

1. Коллективные формы организации предпринимательской деятельности
2.Объем производства предприятия составляет 1700 шт. продукции. Цена реализации 70 руб., себестоимость единицы продукции 55 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №15.

1. Понятие и виды издержек производства
2.Выручка предприятия составила 1600 т.р. (в том числе НДС – 18%). Издержки предприятия 1200 т.р. Рассчитайте НДС и налог на прибыль, если ставка налога на прибыль составляет 20%.

Билет №16.

1. Классификация издержек по элементам затрат
2.Предприятие продало 4000 шт. изделий по цене 50 руб. себестоимость единицы изделия 35 руб. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №17.

1. Классификация издержек по отношению к производству
2.Предприятие продало 4000 шт. изделий по цене 100 руб. себестоимость единицы изделия 80 руб. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №18.

1. Себестоимость продукции
2.Цена единицы изделия 85 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 155000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №19.

1. Определение результатов предпринимательской деятельности
2.Выручка предприятия составила 2200 т.р., в том числе НДС 10%. Издержки производства 1700 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 650 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.

Билет №20.

1. Особенности проектной деятельности
2.Выручка предприятия составила 1800 т.р., в том числе НДС 10%. Издержки производства 1300 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 430 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.

Билет №21.

1. Реклама и ее назначение

2.Выручка предприятия составила 2000 т.р., в том числе НДС 18%. Издержки производства 1600 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 500 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.

Билет №22.

1. Понятие и цель бизнес плана
2.Выручка предприятия составила 1900 т.р., в том числе НДС 18%. Издержки производства 1500 т.р., в том числе фонд оплаты труда (ФОТ) 450 т.р. Ставка единого социального налога (ЕСН) 26%, ставка налога на прибыль 20%. Определить НДС, ЕСН и налог на прибыль.

Билет №23.

1. Содержание разделов бизнес-плана.
2.Цена единицы изделия 35 руб. Предприятие реализовало 2000 шт. изделий. Общие издержки производства составили 50000 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №24.

1. Порядок разработки бизнес-плана.
2.Объем производства предприятия составляет 1600 шт. продукции. Цена реализации 75 руб., себестоимость единицы продукции 60 руб. Найти прибыль и рентабельность предприятия.

Билет №25.

1. Понятие основных средств и их признаки.
2.Цена единицы изделия 80 руб. Предприятие реализовало 20000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 250 т.р., переменные издержки производства составили 1050 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №26.

1. Кадры предприятия.
2. Цена единицы изделия 60 руб. Предприятие реализовало 10000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 80 т.р., переменные издержки производства составили 320 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.

Билет №27.

1. Оплата труда.
2.Цена единицы изделия 100 руб. Предприятие реализовало 10000 шт. изделий. Общие постоянные издержки 100 т.р., переменные издержки производства составили 600 т.р. Ставка НДС 18%, ставка налога на прибыль 20%. Рассчитайте НДС и налог на прибыль.