

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РД  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РД  
«КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»**

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебной работе

*А.Л. Джалилова*

А.Л. Джалилова

подпись

ФИО

« 2 » 09 2023 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОП.13 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**специальность 09.02.07 «Информационные системы и программирование»**

Дербент 2023

Организация – разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение РД «Колледж экономики и права»

Разработчики:

Алахвердиев Т.Д., преподаватель экономических дисциплин ГБПОУ РД «КЭиП»

Одобрена на заседании цикловой (предметной) комиссии профессиональных дисциплин и модулей по специальности 09.02.07 «Информационные системы и программирование»

Протокол № 1 от « 28 » 08 2023 г.

Председатель комиссии  / Гюльмагомедов Т.Х. /

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ .....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ.....	9
3. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....	11
4. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ .....	64

## 1. ПАСПОРТ ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для проверки результатов освоения учебной дисциплины ОП.13 Основы предпринимательской деятельности основной профессиональной образовательной программы по специальности 09.02.07 «Информационные системы и программирование».

В результате освоения учебной дисциплины ОП.13 Основы предпринимательской деятельности обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС СПО по специальности следующими умениями, знаниями, которые формируют профессиональную компетенцию, и общими компетенциями:

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска; применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение	номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации; современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности
ОК 03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки

	<p>коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p>	<p>бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p>
ОК 04	<p>организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p>	<p>психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</p>
ОК 05	<p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p>	<p>особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>
ОК 09	<p>понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p>	<p>правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности</p>
ПК 7.5.	<p>Разрабатывать политику безопасности SQL сервера, базы данных и отдельных объектов базы данных. Владеть технологиями проведения сертификации программного средства</p>	<p>Технология установки и настройки сервера баз данных. Требования к безопасности сервера базы данных. Государственные стандарты и требования к обслуживанию баз данных.</p>

Перечень общих компетенций элементы, которых формируются в рамках учебной дисциплины:

Код ОК,	Наименование ОК
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное

	развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Перечень профессиональных компетенций элементы, которых формируются в рамках учебной дисциплины:

<b>Код ПК</b>	<b>Наименование ОК</b>
ПК 7.5.	Проводить аудит систем безопасности баз данных и серверов, с использованием регламентов по защите информации.

Оценочные средства включают контрольные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации.

Итоговой формой аттестации по учебной дисциплине является *дифференцированный зачет*.

Студенты допускаются к дифференцированному зачету при наличии результатов текущей аттестации, предусмотренных учебным планом соответствующего семестра.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ

2.1. В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также динамика формирования общих компетенций:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Умения</b>		
У-1 - использовать нормативно-правовые документы в профессиональной деятельности;	- исходя из конкретной ситуации, подбирает необходимые нормативно-правовые документы, применяет их для обоснования решения проблемы;	оценка результатов практических заданий
У-2 - выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности;	- формулирует цели; применяет критерии выбора организационно-правовой формы коммерческой и некоммерческой организации; определяет, какая организационно-правовая форма подходит наилучшим образом для выбранной предпринимательской деятельности;	оценка результатов практических заданий
У-3 - находить и оценивать новые рыночные возможности, принимать предпринимательские решения;	- формулирует цели; анализирует рыночную ситуацию; оценивает перспективы развития рынка; способен принимать обоснованные решения на основе проведенных исследований и анализа	оценка результатов практических заданий
У-4- составлять пакет документов, необходимых для регистрации индивидуального предпринимателя и юридических лиц	- формирует пакет необходимых документов для регистрации индивидуального предпринимателя и юридических лиц в соответствии с требованиями действующего законодательства	оценка результатов практических заданий
У-5- разрабатывать основные положения бизнес-плана	- перечисляет общие понятия и положения по разработке бизнес-плана; готовит бизнес-план, руководствуясь основными правилами и рекомендациями по его составлению	оценка результатов практических заданий
У-6- оценивать эффективность предпринимательской деятельности	- Формулирует принципы и применяет методы оценки эффективности предпринимательской деятельности; проводит анализ и дать оценку эффективности предпринимательской деятельности.	оценка результатов практических заданий
<b>Знания</b>		
З-1 - сущности, видов, цели, объектов и субъектов	- формулирует сущность, роль и значение	опрос, оценка решения тестовых

предпринимательской деятельности;	предпринимательства в рыночной экономике; различает виды и цели предпринимательской деятельности; выделяет субъекты и объекты предпринимательства;	заданий
3-2- историю российского предпринимательства	- знает историю российского предпринимательства;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-3 - концепции и родовых признаков бизнеса	- выделяет экономическую основу бизнеса обосновывает (через схему) место бизнеса в деятельности человека;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-3 - организационно-правовых форм юридических лиц;	- перечисляет основные организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих организаций; способен дать им краткую характеристику;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-4 - правового положения субъектов предпринимательской деятельности;	- называет признаки субъектов предпринимательской деятельности;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-5 - внутренней и внешней среды предпринимательства;	- выделяет и анализирует основные факторы внутренней и внешней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-6 - законодательных актов и других нормативных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность в Российской Федерации;	- при решении практических вопросов опирается на систему законодательства и нормативных правовых актов; правильно истолковывает правовые предписания;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-7 - порядка регистрации индивидуального предпринимателя и юридических лиц;	- раскрывает состав пакета документов для регистрации индивидуального предпринимателя и юридических лиц, подчеркивает особенности его составления и порядок заполнения;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-8 - методов генерации новых предпринимательских идей;	- различает основные методы генерации новых предпринимательских идей; способен применить необходимый метод в конкретной ситуации;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-9 - сущности, видов, способов снижения предпринимательских рисков;	- формулирует сущность и различает виды предпринимательских рисков; называет способы их снижения;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-10- основы налогообложения и управления финансами	- различает особенности налогообложения предпринимательской деятельности; - процесс организации кредитования предпринимательской деятельности; - системы показателей эффективности деятельности предприятия;	опрос, оценка решения тестовых заданий
3-11- сущности и назначения бизнес-плана, требований к его структуре и содержанию.	- подчеркивает важность составления бизнес-план; называет общую структуру и раскрывает содержание типовых разделов бизнес-плана.	опрос, оценка решения тестовых заданий



## 2.2 Формы текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»

Элемент учебной дисциплины	Текущий контроль		Промежуточная аттестация	
	Форма контроля	Проверяемые У, З, ОК, ПК	Форма контроля	Проверяемые У, З, ОК, ПК
Тема 1. Содержание и типология предпринимательской деятельности	опрос Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 1; 3 1 3 3; 3 4; ОК 1- ОК 5; ОК 9	<i>Диф. зачет</i>	У 1; 3 1 3 2; 3 9; 3 10; ОК 1 - ОК 5; ОК 9
Тема 2. История российского предпринимательства	Тестирование, самостоятельная работа	3 2; 3 9; 3 10; ОК 1 - ОК 5; ОК 9		
Тема 3. Концепция и родовые признаки бизнеса	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 1; 3 3; ОК 1- ОК 5; ОК 9ПК 1.1.;		
Тема 4. Виды предпринимательской деятельности	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 3; 3 5; 3 11; ОК 1- ОК 5; ОК 9	<i>Диф. зачет</i>	У 1; У 3; 3 11, ОК 1- ОК 5; ОК 9
Тема 5. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 3; 3 4; 3 7; ОК 1- ОК 5; ОК 9		
Тема 6. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 6; 3 3; 3 8; 3 11 ОК 1- ОК 5; ОК 9		
Тема 7. Взаимоотношения предпринимателей с финансовой системой и кредитными организациями	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 3; У 4; 3 4; 3 11 ОК 1- ОК 5; ОК 9		
Тема 8. Риски предпринимательской деятельности.	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 1; 3 9; ОК 1- ОК 5; ОК 9		

Тема 9. Система налогообложения предпринимательской деятельности	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 2; 3 3; 3 4; 3 6; 3 10; ОК 1- ОК 5; ОК 9; ПК 1.1	<i>Диф. зачет</i>	У 2; 3 3; 3 4; 3 5; 3 6; ОК 1- ОК 5; ОК 9; ПК 1.1
Тема 10. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности	Тестирование, практическое занятие, самостоятельная работа	У 2; У 6; 3 7; 3 8; 3 11; ОК 1- ОК 5; ОК 9		

### 3. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» осуществляется преподавателем в процессе проведения: практических занятий, тестирования, опроса, решения задач, выполнения студентами самостоятельной работы, индивидуальных заданий и т.д.

Тестирование направлено на проверку владения терминологическим аппаратом и конкретными знаниями в области по дисциплине. Тестирование занимает часть учебного занятия (10-30 минут), правильность решения разбирается на следующем занятии.

На практических занятиях осуществляется защита представленных рефератов (докладов, проектов), творческих работ или выступлений студентов.

Практические занятия проводятся в часы, выделенные учебным планом для отработки практических навыков освоения компетенциями, и предполагают аттестацию всех обучающихся за каждое занятие.

Собеседование посредством использования устного опроса на занятии позволяет выяснить объем знаний студента по определенной теме, разделу, проблеме.

Доклад, сообщение является продуктом самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Продуктом самостоятельной работы студента, является и реферат, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Подготовка студентом эссе позволяет оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Решение задач студентом позволяет оценить умение обучающегося использовать имеющиеся показатели, проводить расчеты, знание формул, а также способность анализировать полученные экономические результаты, прогнозировать экономические ситуации с их помощью, делать выводы по решаемой задаче, проблеме и подводить итоги.

## **3.1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ**

### **3.1.1 ТИПОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ УСТНОГО ОПРОСА**

#### **Тема 1 Содержание и типология предпринимательской деятельности**

1. Основные понятия предпринимательства.
2. Признаки предпринимательской деятельности.
3. Личность предпринимателя.
4. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности.
5. Цели предпринимательства.
6. Условия, необходимые для предпринимательства.
7. Внешняя среда (макросреда) предпринимательства
8. Виды предпринимательства

#### **Тема 2 История российского предпринимательства**

1. Что понимается под предпринимательской деятельностью?
2. Сущность функций и принципов предпринимательства?
3. Зарождение предпринимательства в IX веке?
4. Предпринимательская деятельность во второй половине XV-XVII вв.?
5. Эпоха Петра – как стремительное развитие промышленного предпринимательства?
6. Развитие предпринимательства в период XIX-XX вв.?
  7. Реформа 1861 года и ее влияние на развитие предпринимательства?
  8. Сущность политики «военного коммунизма»?
  9. Годы НЭПа – как оживление предпринимательской деятельности?
  10. Основные признаки классификации предпринимательства?
  11. Какие основные формы предпринимательской деятельности?
  12. Понятие индивидуального предпринимателя
  13. Какие основные нормативно-правовые акты регулируют предпринимательскую деятельность?

#### **Тема 3 Концепция и родовые признаки бизнеса**

1. Что является экономической основой бизнеса?
2. Обоснуйте (через схему) место бизнеса в деятельности человека?
3. Назовите основные шаги (этапы) открытия своего бизнеса
4. Перечислите и дайте краткую характеристику основным вариантам открытия своего бизнеса?
5. Кратко охарактеризуйте варианты создания бизнеса?
6. Что такое франчайзинг?
7. Сущность бизнес-планирования. Структура бизнес-плана?
8. Перечислите и дайте краткую характеристику разделам бизнес-плана?
9. Охарактеризуйте финансовый план?

#### **Тема 4 Виды предпринимательской деятельности**

1. Производственное предпринимательство.
2. Посредническая предпринимательская деятельность.
3. Коммерческо-торговое предпринимательство.
4. Предпринимательство в финансовой сфере.
5. Страховая деятельность как вид предпринимательства.
6. Риэлторство как особая форма предпринимательской деятельности.

## **Тема 5 Правовое обеспечение предпринимательской деятельности**

1. Основные документы, регламентирующие функционирование предпринимательской деятельности.
2. Виды организационно-правовых форм предприятий.
3. Основные характеристики различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.
4. Особенности функционирования, преимущества и недостатки хозяйственных товариществ.
5. Характеристика и формы хозяйственных обществ.
6. Основные формы корпоративной предпринимательской деятельности: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью и акционерное общество. Типы акционерных обществ и их различия.
7. Специфика такой формы предприятия как акционерное общество, его преимущества и недостатки.

## **Тема 6 Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности**

1. Роль прибыли в предпринимательской деятельности.
2. Внешняя и внутренняя культурная среда.
3. Внутрифирменное предпринимательство и каковы предпосылки для его возникновения?
4. Кто является субъектом реализации внутрифирменного предпринимательства и как можно охарактеризовать его личные качества?
5. Дух и механизм внутрифирменного предпринимательства.
6. Стимулирование персонала как фактор повышения конкурентоспособности.
7. Охарактеризуйте функции налогов?
8. Какое значение фискальной функции налогов?
9. Отличие прямых и косвенных налогов?
10. В чем отличие упрощенной системы налогообложения от общеустановленной?
11. Кто не имеет право применять упрощенную систему налогообложения?

## **Тема 7 Взаимоотношения предпринимателей с финансовой системой и кредитными организациями**

1. Что входит в кредитную систему страны?
2. Назовите основные принципы кредитования.
3. По каким основным признакам классифицируются банковские кредиты?
4. На какие этапы подразделяется процесс кредитования?
5. Из каких частей состоит кредитный договор?
6. Охарактеризуйте дополнительные гарантии возврата кредитов.
7. Какова ответственность заемщика за неисполнение кредитных обязательств?

## **Тема 8 Риски предпринимательской деятельности**

1. Назовите элементы риска в рыночной экономике?
2. Дайте определение предпринимательскому риску?
3. Кратко охарактеризуйте виды потерь?
4. Охарактеризуйте классификацию рисков?
5. Обоснуйте необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности.
6. Перечислите задачи государственного регулирования предпринимательской деятельности.
7. Какие методы государственного регулирования предпринимательства вы знаете?
8. Охарактеризуйте сущность и порядок проведения государственного контроля
9. Какие способы государственного регулирования ценообразования вы знаете?

10. Понятие налогов и их функции.
11. Участники налоговых отношений.
12. Налоговый кодекс Российской Федерации.
13. Виды и классификация налогов предпринимательской деятельности.
14. Взаимодействие с кредитными организациями

### **Тема 9 Система налогообложения предпринимательской деятельности**

1. Налоговая система и развитие предпринимательства.
2. Объекты налогообложения и плательщики налогов в сфере предпринимательства.
3. Виды налогов, обязательных платежей и сборов субъектов предпринимательства.
4. Специфика налогообложения различных субъектов предпринимательства. Порядок уплаты налогов и формы контроля за взиманием налогов.
5. Права, обязанности и ответственность налогоплательщиков.
6. Права, обязанности и ответственность налоговых органов.
7. Защита прав и законных интересов налогоплательщиков и государства

### **Тема 10 Бизнес-планирование предпринимательской деятельности**

1. В чем сущность принципа «Используйте системы окружающих людей»
2. Охарактеризуйте принцип «Стремление к постоянному самосовершенствованию является неотъемлемой чертой успешного человека»
3. Приведите примеры успешного бизнеса.
4. Какое место отводится маркетингу в бизнесе?
5. Что входит в содержание современной концепции маркетинга?
6. Поясните цель маркетинга.
7. Какие задачи решает маркетинг или предмет маркетинга?
8. Почему маркетинг является неотъемлемой частью бизнеса?
9. Должен ли предприниматель обладать организаторским талантом?
10. Что такое менеджмент?
11. Какова цель менеджмента?

### **КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ ОТВЕТОВ НА УСТНЫЕ ВОПРОСЫ**

<b>Критерии оценивания</b>	<b>Оценка/зачет</b>
<b>Оценка «5» (отлично)</b>	1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.
<b>Оценка «4» (хорошо)</b>	студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
<b>Оценка «3» (удовлетворительно)</b>	ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
<b>Оценка «2» (неудовлетворительно)</b>	студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и

	правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.
--	--

### 3.2.2 Типовой тест по теме 1

**1.Предприниматель – это собственник капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли идет на экономический риск. Так считал:**

- а) Й. Шумпетер;
- б) П.Друкер;
- в) А. Смит;
- г) А.И. Агеев

**2.Первый ученый-экономист, который был против вмешательства государства в предпринимательскую деятельность:**

- а) А.В. Бусыгин;
- б) П.Друкер;
- в) А. Смит;
- г) А.И. Агеев;

**3. Предприниматель – это лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело, это тот человек, который планирует, контролирует, организует и владеет предприятием. Так считал:**

- а) В.В. Радаев;
- б) Ю.М. Осипов;
- в) Й. Шумпетер;
- г) Ж. Бодо;

**4. Теорию трех факторов производства (земля, труд, капитал), которые являются источником богатства общества, разработал:**

- а) Ж.Б. Сэй;
- б) Р. Хизрич;
- в) М. Питерс;
- г) А. Смит;

**5. Предприниматель – это экономический агент, который комбинирует факторы производства, «перетаскивает» ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход). Так считал:**

- а) П.Друкер;
- б) Ж.Б. Сэй;
- в) Р. Кантальон;
- г) Й. Шумпетер;

**6. Собственник капитала, владелец собственного дела, управляющий им, совмещающий функции собственника с личным производительным трудом:**

- а) предприниматель в XVIII – XIX вв.;
- б) предприниматель в XVII в.;
- в) предприниматель в XIX в.;
- г) предприниматель в XX в.;

**7.Предприниматель – это лицо, которое является владельцемсобственного предприятия, финансирует его, руководит им и имеет цель – получение прибыли. Так считал:**

- а) А. Каминка;
- б) А. Петражицкий;
- в) Г. Форд;
- г) К.Рендол;

**8. Предприниматель – субъект самостоятельно, лично и от своего имени ведущий хозяйственную деятельность и несущий «риск всего имущества» и «ответственность всем своим достоянием». Так считал:**

- а) Ф.Хайек;
- б) А. Каминка;
- в) А. Петражицкий;
- г) П. Друкер;

**9.Предприниматель – хозяйствующий субъект, функцией которого является осуществление новых комбинаций и который выступает как его активный элемент. Так считал:**

- а) П. Друкер;
- б) К. Рендол;
- в)Ф.Хайек;
- г)Й.Шумпетер;

**10.Своеобразие поведения предпринимателей: делать не то, что делают другие и делать не так, как делают другие, выявил:**

- а) Р. Кантльон;
- б) Й. Шумпетер;
- в)А.Смит;
- г)Г. Форд;

**11. Теорию предпринимательской прибыли разработал:**

- а) Й. Шумпетер;
- б) В.В. Радаев;
- в) Ю.М. Осипов;
- г) П. Друкер;

**12. Часть средств, остающаяся свободной после покрытия всех издержек, свободной, прежде всего с точки зрения предпринимателя (разница между доходами и затратами предприятия):**

- а) предпринимательский убыток;
- б) предпринимательская свобода;
- в) предпринимательская прибыль;
- г) предпринимательские издержки;

**13. Все расходы предпринимателя, прямо или косвенно связанные с производством:**

- а) затраты;
- б) убытки;
- в) доходы;
- г) прибыль;

**14. Сумма денег и других платежных средств, которая в любой момент времени может быть представлена в распоряжение предпринимателя:**



- а) капитал;
- б) трансферт;
- в) кредит;
- г) ссуда;

**15. Мечта и воля основать свою частную империю, воля к победе, радость творчества:**

- а) виды предпринимательства;
- б) мотивы предпринимательства;
- в) функции предпринимательства;
- г) факторы предпринимательства;

**16. Организационно-хозяйственное новаторство и экономическая свобода:**

- а) свобода предпринимательства;
- б) инновационное предпринимательство;
- в) факторы предпринимательства;
- г) функции предпринимательства;

**17. Особый инструмент предпринимательства, который направлен на то, чтобы вдохнуть в имеющиеся ресурсы новые свойства с целью создания благ:**

- а) иррационализм;
- б) менеджмент;
- в) маркетинг;
- г) инновационность;

**18. По Друкеру: ворваться первым и нанести массированный удар, напасть быстро и неожиданно, найти и захватить «экологические ниши», измерять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли:**

- а) предпринимательские тактики;
- б) предпринимательские цели;
- в) предпринимательские стратегии;
- г) предпринимательские задачи;

**19. Предпринимательство – это динамичный процесс наращивания богатства. Так считает:**

- а) Р. Хизрич;
- б) Р.С. Ронстадт;
- в) М. Питерс;
- г) А.В. Бусыгин;

**20. Производить, «доводить» до конкретных потребителей товары (услуги, работы) и получать за это материальное и моральное вознаграждение:**

- а) задача предпринимательства в России;
- б) функция предпринимательства в России;
- в) цель предпринимательства в России;
- г) стратегия предпринимательства в России

### Типовой тест по теме 3

**1. С точки зрения позитивной концепции бизнеса бизнесмен:**

- а) всеми силами стремится удовлетворить потребности общества;
- б) стремится удовлетворить свои личные интересы и тем самым удовлетворяет потребности общества;

в) пытается преследовать свои личные интересы, но интересы общества всегда побеждают;

г) стремится удовлетворить интересы всех своих партнеров по бизнесу;

д) вынужден всегда подчиняться интересам общества.

**2. С точки зрения прагматической концепции бизнес является:**

а) производным элементом экономики;

б) нежелательным, но вынужденным элементом жизни общества; в) необходимым элементом экономики;

г) составляющим экономики любой страны;

д) элементом, обеспечивающим высокий уровень развития экономики.

**3. Главной задачей любой предпринимательской деятельности является:**

а) максимизация доходов;

б) удовлетворение потребностей клиентов;

в) минимизация расходов и максимизация доходов;

г) минимизация издержек;

д) сохранение и усиление конкурентоспособности.

**4. Обеспечение позитивного имиджа компании достигается следующим образом:**

а) только специальным воздействием на общественное мнение;

б) специальным воздействием на общественное мнение в сочетании с соблюдением моральных и этических норм в ведении дел;

в) только за счет устойчивой финансовой репутации;

г) только за счет соблюдения моральных и этических норм в работе; д) за счет активной благотворительной деятельности.

**5. С точки зрения критической концепции, бизнес влияет на благосостояние общества следующим образом:**

а) ухудшает;

б) делит общество на сильно дифференцированные классы;

в) сглаживает имущественное неравенство в обществе;

г) бизнес не влияет на благосостояние общества; д) повышает.

**6. Согласно прагматической концепции бизнеса, интересы общества и предпринимателей соотносятся следующим образом:**

а) интересы общества и предпринимателей объединены;

б) интересы предпринимателей отделены от интересов общества;

в) интересы предпринимателей превалируют над интересами общества;

г) интересы общества превалируют над интересами предпринимателей;

д) государство подавляет интересы и общества, и предпринимателей.

**7. Постоянное укрепление конкурентоспособности предприятия необходимо для:**

а) выживания организации в долгосрочной перспективе;

б) выживания организации в краткосрочном периоде;

в) вытеснения конкурентов с рынка;

г) максимального удовлетворения потребностей общества;

д) максимизации прибыли.

**8. Стремление фирмы удовлетворить потребности клиента подразумевает:**

а) безвозмездное выполнение запросов клиента для поднятия имиджа организации;

б) создание у потребителя новых потребностей и их удовлетворение на безвозмездной основе для привлечения внимания к другим товарам фирмы;

в) продажу товаров по минимальным ценам;

- г) продажу товаров наивысшего качества;
- д) выполнение запросов клиента на возмездной основе.

**9. В соответствии с позитивной концепцией, бизнес:**

- а) приводит к безработице;
- б) принуждает людей работать на благо общества;
- в) побуждает добровольно работать на благо предпринимателя;
- г) принуждает людей работать на благо предпринимателя; д) побуждает добровольно работать на благо общества.

**10. Согласно критической концепции, бизнес:**

- а) порождает конфликты с иностранными государствами;
- б) стабилизирует отношения с иностранными государствами;
- в) способствует бесконфликтности в обществе;
- г) порождает конфликты в обществе;
- д) порождает конфликты между государством и предпринимателями.

**11. Для обеспечения высокой эффективности бизнеса необходимо:**

- а) преумножать собственность, не заботясь о ее сохранении;
- б) заботиться только о сохранении собственности;
- в) производить куплю-продажу собственности с целью получения спекулятивной прибыли;
- г) стремиться сохранять и преумножать собственность;
- д) предоставлять собственность в доверительное управление сторонним специалистам.

**12. Прерывать стабильные партнерские отношения стоит только в следующем случае: а) при появлении другого потенциально партнера с более выгодными условиями;**

- б) если партнер долгое время не изменяет условия сделок;
- в) никогда не стоит разрывать проверенные партнерские отношения;
- г) если партнер внезапно меняет условия сделок;
- д) если партнер однократно нарушил условия сделки.

**Типовой тест по теме 4**

**1. Понятие «субъект» означает:**

- а) «управляющий ситуацией»;
- б) «совершающий действие»;
- в) «бегущий в даль»;
- г) «наблюдающий за происходящим».

**2. Какую функцию осуществляют государственные структуры в сфере деловых отношений между субъектами?**

- а) регулируемую;
- б) стимулирующую;
- в) распределительную;
- г) фискальную.

**3. К пассивным субъектам бизнеса можно отнести:**

- а) туристов;
- б) пенсионеров;
- в) милицию;
- г) государственных служащих.

- 4. Какие товары являются предметами сделок купли-продажи на валютном рынке? а) недвижимость;**
- б) казначейские билеты;
  - в) товары иностранных государств;
  - г) монеты;
  - д) существующие компании.
- 5. Рынок капитала объединяет в себе:**
- а) рынок нефтяных ресурсов и рынки ликвидной продукции;
  - б) рынок кредитов и рынок ценных бумаг;
  - в) внешнеэкономический и внутренний рынки;
  - г) сырьевой и золотовалютный рынки.
- 6. Какими из перечисленных ресурсов рынок денег обеспечивает государственные организации и сферы бизнеса?**
- а) рентабельными;
  - б) ликвидными;
  - в) сбалансированными;
  - г) основными.
- 7. В качестве цены при использовании краткосрочного банковского кредита выступает:**
- а) деньги;
  - б) оборотный капитал;
  - в) прибыль банка;
  - г) ссудный процент.
- 8. Рынок потребительских товаров обеспечивает население:**
- а) финансовыми ресурсами;
  - б) материальными объектами;
  - в) капиталом;
  - г) основными средствами.
- 9. Как называется стратегия, при которой продавцы товаров влияют на спрос главным образом посредством изменения в цене?**
- а) неценовая;
  - б) ценовая;
  - в) психологическая;
  - г) рыночная.
- 10. Финансовые инструменты краткосрочного типа – это:**
- а) деньги;
  - б) казначейские векселя;
  - в) золото;
  - г) валюта.
- 11. Свойство продукции (товара) выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами – это:**
- а) волатильность;
  - б) конкурентоспособность;
  - в) интеграция;
  - г) дефляция.

**12. Какую стратегию реализует фирма, предлагая широкому рынку свой товар, который носит уникальный характер?**

- а) стратегию фокусирования;
- б) стратегию дифференциации;
- в) стратегию лидерства по издержкам.

#### Типовой тест по теме 5

**1. Могут ли выступать вклады в имущество хозяйственных товариществ и обществ в виде: денег, ценных бумаг, имущественных прав.**

- 1) да;
- 2) нет.

**2. Может ли унитарное предприятие нести гражданскую ответственность за деятельность других, принадлежащих государству предприятий:**

- 1) да;
- 2) нет.

**3. Может ли сотрудник унитарного предприятия потребовать свою долю (пай) при выходе на пенсию или при ликвидации предприятия.**

- 1) да;
- 2) нет.

**4. Может ли автор изобретения внести его в качестве пая в хозяйственное товарищество (общество):**

- 1) да;
- 2) нет.

**5. Может ли коммерческая организация быть участником двух товариществ:**

- 1) да;
- 2) нет.

**6. Может ли полное товарищество иметь печать с одним словом "Меридиан":**

- 1) да;
- 2) нет.

**7. Может ли товарищество на вере состоять только из коммандитистов:**

- 1) да;
- 2) нет.

**8. Может ли общество с ограниченной ответственностью состоять из одного участника:**

- 1) да;
- 2) нет.

**9. Может ли АО состоять из одного участника:**

- 1) да;
- 2) нет.

**10. Корпорация – это:**

- 1) хозяйственное товарищество;
- 2) хозяйственное общество

## Типовой тест по теме 6

### 1.К финансовым ресурсам предприятия не относится:

- а) прибыль от основной деятельности;
- б) амортизационные отчисления;
- в) фонд заработной платы; г) отчисления в пенсионный фонд;
- д) средства от продажи собственных акций на фондовом рынке.

### 2.К основным видам издержек предприятия относятся:

- а) переменные;
- б) вынужденные;
- в) предельные;
- г) постоянные;
- д) усредненные.

### 3.К основным методам ценообразования на предприятии относятся:

- а) метод предельных издержек производства;
- б) метод привязки к колебаниям курсов основных мировых валют;
- в) метод дохода на капитал;
- г) инфляционный метод.

### 4.Определите, какие группы налоговых платежей существуют в РФ:

- а) местные;
- б) производственные;
- в) непроизводственные;
- г) региональные;
- д) профильные;
- е) федеральные.

### 5.Основной принцип определения эффективности производства – это:

- а) возможность использования нескольких критериев оптимальности;
- б) взаимосвязь цели и конечного результата деятельности;
- в) ориентация на стадию жизненного цикла товара.

### 6.Назовите, что из нижеперечисленного относится к видам ответственности предпринимателя:

- а) моральная ответственность;
- б) уголовная ответственность;
- в) коллективная ответственность;
- д) дисциплинарная ответственность;
- е) материальная ответственность;
- ж) гражданско-правовая ответственность;
- з) рыночная ответственность;
- и) административная ответственность

## Типовой тест по теме 7

### 1. Существуют следующие виды финансов...

- а) государственные финансы и финансы субъектов хозяйственной деятельности
- б) общегосударственные финансы и финансы физических лиц
- в) общественные и личные

### 2.Финансы субъектов хозяйственной деятельности не выполняют функцию...

- а) перераспределения средств между различными статьями госбюджета

- б) использования денежных фондов
- в) формирования денежных фондов

**4. Источники финансовых ресурсов предприятий...**

- а) собственные, заемные, привлеченные
- б) инвестиционные и кредитные
- в) бюджетные и внебюджетные

**5. Виды кредитов по срокам погашения...**

- а) краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные
- б) текущие и планируемые
- в) малые, средние, крупные

**6. Виды кредитов по размерам...**

- а) малые, средние, крупные
- б) краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные
- в) текущие и планируемые

**Типовой тест по теме 8**

**1. В практике хозяйственной деятельности с целью разделения риска используются следующие виды добровольного имущественного страхования:**

- а) страхование товарно-материальных запасов;
- б) страхование рисков, связанных с выполнением строительно-монтажных работ;
- в) страхование средств транспорта и грузов;
- г) страхование основных средств и нематериальных активов;
- д) страхование ответственности за причинение вреда или ответственности по договору.

**2. Под предпринимательским риском подразумевают:**

- а) определенные количественные потери материальных, трудовых или финансовых ресурсов вследствие реализации разработанного плана действий;
- б) степень определенности (или неопределенности), связанной с получением ожидаемых в будущем доходов;
- в) опасность, что цель реализации предпринимательского проекта может не быть достигнута в намеченном объеме;

**3. По источникам предпринимательские риски можно классифицировать на три группы:**

- а) Выберите правильные варианты ответа:
- б) риск, связанный с личностью предпринимателя;
- в) риск, связанный с хозяйственной деятельностью;

**4. Организация саморегулирования за нарушение внутренних стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности может применить в отношении членов следующие меры воздействия.**

- а) предупреждение,
- б) исключение из членов саморегулируемой организации
- в) предписание устранить выявленные нарушения,
- г) штраф,

**5. К рискам, которые целесообразно страховать, относятся: а) вероятные потери в результате автомобильных аварий, порчи или уничтожения продукции при транспортировке;**

- б) вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиками, приостановки деловой активности фирмы;
- в) вероятные потери в результате пожаров и других стихийных бедствий;
- г) вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;
- д) вероятные потери в результате возможной смерти, заболевания или несчастного случая с руководителем или сотрудником фирмы;

**6. Высокая степень риска приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения. В практике управления проектами применяют следующие способы снижения риска:**

- а) страхование;
- б) диверсификацию;
- в) хеджирование;
- г) резервирование средств для покрытия непредвиденных расходов
- д) распределение риска между участниками проекта
- е) все перечисленное

## **Типовой тест по теме 9**

**1.К прямым налогам относятся:**

- а) налог на землю;
- б) акцизный сбор;
- в) пошлины;
- г) налог на добавленную стоимость.

**2.При помощи налога на прибыль можно регулировать:**

- а) трудовые ресурсы по видам деятельности;
- б) темпы экономического роста на макроуровне;
- в) распределение и перераспределение валового дохода;
- г) уровень заработной платы.

**3.Преимущество подоходного налогообложения:**

- а) зависимость размера налогов от размера полученной прибыли (дохода);
- б) простота начисления;
- в) увеличение средств на потребление;
- г) антистимулятор экономической активности;

**4.Недостатки подоходного налогообложения характеризуются:**

- а) невозможность влияния на принятие решений на микроуровне;
- б) социально-экономические недостатки;
- в) сложность исчисления;
- г) политические недостатки.

**5.Для расчета прибыли валовой доход включает:**

- а) суммы акцизного сбора, НДС;
- б) стоимость имущества, полученная налогоплательщиком в качестве компенсации за принудительное отчуждение государством иного имущества налогоплательщика;
- в) суммы денежных доходов, полученные налогоплательщиком по решению суда;
- г) доходы от совместной деятельности.

**6.Прямые валовые расходы состоят из:**

- а) затрат налогоплательщика на обеспечение наемных работников специальной одеждой;
- б) любые затраты на гарантийный ремонт (обслуживание) или гарантийная замена товаров;



в) затраты налогоплательщика на проведение предпродажных и рекламных мероприятий;

г) суммы любых расходов, уплаченных (начисленных) в течение отчетного периода в связи с подготовкой, организацией, ведением производства, реализацией продукции (работ, услуг) и охраной труда.

**7. При помощи налога на прибыль можно регулировать:**

- а) трудовые ресурсы по видам деятельности;
- б) темпы экономического роста на макроуровне;
- в) распределение и перераспределение валового дохода;
- г) уровень заработной платы.

**8. Преимущество подоходного налогообложения:**

- а) зависимость размера налогов от размера полученной прибыли (дохода);
- б) простота начисления;
- в) увеличение средств на потребление;
- г) антистимулятор экономической активности;

**9. Недостатки подоходного налогообложения характеризуются:**

- а) невозможность влияния на принятие решений на микроуровне;
- б) социально-экономические недостатки;
- в) сложность исчисления;
- г) политические недостатки.

**10. Для расчета прибыли валовой доход включает:**

- а) суммы акцизного сбора, НДС;
- б) стоимость имущества, полученная налогоплательщиком в качестве компенсации за принудительное отчуждение государством иного имущества налогоплательщика;
- в) суммы денежных доходов, полученные налогоплательщиком по решению суда;
- г) доходы от совместной деятельности.

**11. Прямые валовые расходы состоят из:**

- а) затрат налогоплательщика на обеспечение наемных работников специальной одеждой;
- б) любые затраты на гарантийный ремонт (обслуживание) или гарантийная замена товаров;
- в) затраты налогоплательщика на проведение предпродажных и рекламных мероприятий;
- г) суммы любых расходов, уплаченных (начисленных) в течение отчетного периода в связи с подготовкой, организацией, ведением производства, реализацией продукции (работ, услуг) и охраной труда.

**Типовой тест по теме 10**

**1. Применение планирования не создает следующего преимущества:**

- а) Стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
- б) Увеличивает масштаб производства;
- в) Увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией;
- г) Способствует более рациональному распределению ресурсов;

**2. Подберите каждому из приведенных терминов (функции планирования) соответствующее определение:**

1) Инициирование;	а) предвидение и обоснование желаемого состояния фирмы в процессе анализа и учета совокупности факторов;
-------------------	--

2) Прогнозирование;	б) учет взаимосвязи и взаимозависимости всех структурных подразделений компании с ориентацией их на единый общий результат;
3) Оптимизация;	в) активизация, стимулирование и мотивация намечаемых действий, проектов и сделок;
4) Координация и интеграция;	г) обеспечение выбора допустимого и наилучшего варианта развития предприятия в конкретной социально-экономической среде;

**3. Какой принцип планирования подразумевает осуществление последовательной разработки новых планов по окончании действия планов предшествующих периодов:**

- а) Системность;
- б) Непрерывность;
- в) Необходимость;

**4. Определите тип планирования, при котором экономическая организация рассматривается как устойчивый, стабильный, хорошо налаженный механизм, все происходящее в организации заранее известно.**

- а) Интерактивное;
- б) Инактивное;
- в) Реактивное;

**5. Раздел бизнес-плана, в котором проводится оценка емкости рынка, динамики продаж товара, прогноз на ближайшее время:**

- а) Производственный план;
- б) Маркетинговый план;
- в) Анализ отраслевого рынка;
- г) Финансовый план;

**6. Анализ отраслевого рынка (описание отрасли) не включает характеристику:**

- а) Сырьевой базы отрасли;
- б) Региональной структуры производства;
- в) Каналов сбыта предприятия;
- г) Инвестиционных условий;

**7. Применение планирования не создает следующего преимущества:**

- а) Улучшает координацию действий в организации;
- б) Создает предпосылки для повышения образовательной подготовки менеджеров;
- в) Увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией;
- г) Расширяет спрос покупателей;

**8. Подберите каждому из приведенных терминов (функции планирования) соответствующее определение:**

1. Координация и интеграция;	а) учет взаимосвязи и взаимозависимости всех структурных подразделений компании с ориентацией их на единый общий результат;
2. Безопасность управления;	б) создание единого общего порядка для успешной работы и ответственности;
3. Упорядочение;	в) возможность оперативного отслеживания выполнения плана, выявления ошибок и возможной его корректировки;
4. Контроль;	г) обеспечение информацией о возможных рисках для своевременного принятия упреждающих мер по уменьшению или предотвращению отрицательных последствий;

**9. Определите тип планирования, при котором достижение целей связывают с возможностью угадать вероятные направления изменений и поиском оптимальных решений:**

- а) Инактивное;
- б) Преактивное;
- в) Реактивное;

**10. Раздел бизнес-плана, завершающей частью которого является определение себестоимости продукции:**

- а) Производственный план;
- б) Маркетинговый план;
- в) Резюме;
- г) Финансовый план.

### **КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ**

<b>Критерии оценивания</b>	<b>Оценка/зачет</b>
90-100 %	отлично
80-89%	хорошо
50-79%	удовлетворительно
менее 50%	неудовлетворительно

#### **3.1.3 Тематика рефератов, докладов для текущего контроля умений и знаний**

1. Исторические, экономические и социальные предпосылки происхождения предпринимательства.
2. Понятие терминов «бизнес», «бизнесмен», «предпринимательство» и «предприниматель».
3. Экономическая категория предпринимательства: понятие, сущность и функции
4. Опыт работы лучших предпринимателей мира и России.
5. Мотивы организации предпринимательской деятельности.
6. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
7. Возможности приобретения действующей организации.
8. Организация бизнеса в форме франчайзинга. 9. Показатели оценки эффективности бизнес-идеи.
9. Налогообложение предпринимательской деятельности.
10. Предпринимательство: сущность, эволюция развития в России.
11. Предпринимательство – важнейший вид экономической деятельности.
12. Организационно-правовые формы предпринимательства.
13. Инновации и предпринимательство.
14. Государственное и правовое регулирование предпринимательской деятельности в Российской Федерации.
15. Малое предпринимательство как фактор увеличения занятости.
16. Риски в предпринимательстве и пути их снижения.
17. Налогообложение предпринимательской деятельности.
18. Развитие предпринимательства как основа конкурентной среды.
19. Ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности.

20. Основные направления поддержки государством предпринимательства.
21. Социально-экономические показатели деятельности предпринимательства в Ставропольском крае.
22. Индивидуальное предпринимательство как форма организации предпринимательской деятельности.
23. Предпринимательская деятельность в семье.
24. Роль предпринимательской деятельности в развитии общества.

#### **КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕФЕРАТА**

<b>Критерии оценивания</b>	<b>Оценка</b>
Во введении четко сформулирован тезис, соответствующий теме, выполнена задача заинтересовать слушателя; деление текста на введение, главную часть и заключение; в основной части логично, связно и полно доказывается выдвинутый тезис; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; правильно (уместно и достаточно) используются разнообразные средства связи; демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявленные к заданию, выполнены.	<b>Оценка «5» (отлично)</b>
Во введении четко сформулирован тезис, соответствующий теме, в известной мере выполнено задача заинтересовать слушателя; в основной части логично, связно, но недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; уместно используются разнообразные средства связи; для выражения своих мыслей обучающийся не пользуется упрощенно-примитивным языком	<b>Оценка «4» (хорошо)</b>
Во введении тезис сформирован нечетко или не вполне соответствует теме; в основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно логично (убедительно) и последовательно; в заключении выводы не полностью соответствуют содержанию основной части; язык работы в целом не соответствует уровню курса, на котором обучается обучающийся	<b>Оценка «3» (удовлетворительно)</b>
Во введении тезис отсутствует или не соответствует теме; в основной части нет логичного последовательного раскрытия темы; выводы не вытекают из основной части; отсутствует деление текста на введение, основную часть и заключение; язык работы можно оценить как «примитивный»	<b>Оценка «2» (неудовлетворительно)</b>

### 3.1.4 ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УМЕНИЙ И ЗНАНИЙ

#### Практическое занятие № 1. Формирование концепции бизнеса.

**Цель занятия:** обобщение, систематизацию, углубление и закрепление полученных теоретических знаний по конкретным темам дисциплины, а также сформировать концепции бизнеса.

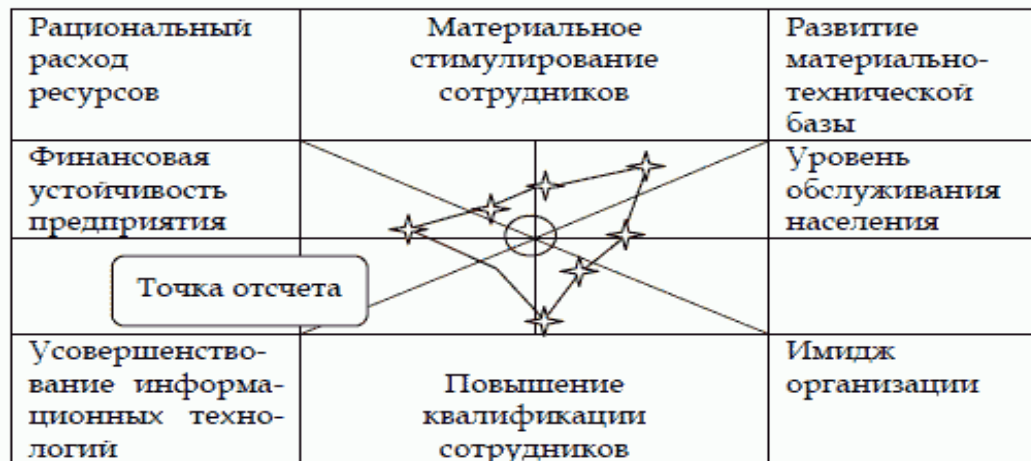
Задание 1.

1. Сформируйте свою концепцию бизнеса, опираясь на следующие критерии:

- а) сущность бизнеса;
- б) цель (направленность) бизнеса;
- в) характерные особенности бизнеса;
- г) социальная позиция бизнеса (место в обществе);
- д) экономическое содержание бизнеса;
- е) противоречивость/непротиворечивость бизнеса.

2. На базе созданной концепции составьте план развития предприятия, указав 2 основных момента:

- 1) политика организации (финансы, материальные ресурсы, кадры, информация);
- 2) ориентировочная направленность предприятия, согласно примеру (рисунок 1).



Задание 2.

1. Сопоставьте созданную концепцию с тремя базовыми (позитивной, критической, прагматической).

Выделите: достоинства и недостатки собственной концепции. Сравнить их по:

- целям;
- интересам субъектов.

#### Практическое занятие № 2. Составление сравнительной таблицы «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России».

**Цель занятия:** в процессе выполнения работы студенты должны научиться анализировать организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, а также анализировать достоинства и недостатки малого и среднего бизнеса.

Задание 1.

1. Установить соответствие между наименованием организационно-правовой формы и определением.

Наименование организационно-правовой формы	Определения
Хозяйственные товарищества	Товарищество, участники которого от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в складочный капитал, но и принадлежащим им имуществом
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Коммерческие организации, в которых вклады в складочный капитал разделены на доли учредителей.
Полное товарищество	Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал.
Публичное акционерное общество (ПАО)	Общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.
Непубличное акционерное общество (НАО)	Общество, участники которого солидарно несут субсидиарную (полную) ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал.

Задание 2.

1. Составьте сравнительную таблицу «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России» (табл.1).

Таблица 1

Организационно-правовая форма	Участник	Учредительные документы	Капитал	Ответственность
Полное хозяйственное товарищество				
Хозяйственное товарищество на вере				
ООО				
АО				
Крестьянско-фермерское хозяйство (КФХ)				
Производственный кооператив				

2. Определите достоинства и недостатки организационно-правовых форм предпринимательской деятельности в России. Ответы оформить в таблице 2.

Таблица 2

Форма	Достоинства	Недостатки
ИП		
Товарищество		
АО		

### Практическое занятие № 3. Решение задач на определение эффективности предпринимательской деятельности

**Цель занятия:** в процессе выполнения работы студенты должны научиться решать задачи на эффективность предпринимательской деятельности

#### Задание 1.

1. Кондитерское предприятие «Конти-п» занимается производством скоропортящихся продуктов со сроком хранения не более трех суток. Руководителю предприятия предложили продавать производимые продукты, в другой области затрачивая время на их перевозку и соответственно уменьшая срок годности. Должен ли принять руководитель предприятия данное предложение? Почему?

2. Ваше предприятие изо всех сил старается добиться заключения выгодного контракта на большую сумму продаж с одной компанией. В ходе переговоров Вы узнаете, что представитель покупателя подыскивает себе более выгодную работу, у вас нет желания брать его к себе на работу, но если Вы намекнете ему об этой возможности он, скорее всего, передаст заказ именно вам. Как Вы поступите и почему?

3. Петров П.П. проработав в компании около года, был назначен на должность руководителя отдела. В первый рабочий день он потребовал у сотрудников отдела предоставить ему для ознакомления отчеты о работе за минувший месяц. Одна из сотрудниц отказалась выполнить данное требование, мотивировав это тем, что работает в отделе давно и ей всегда доверял прежний руководитель. Как должен Петров П.П. поступить в данной ситуации?

#### Задание 2.

1. Решите задачу Иванов, решивший стать индивидуальным предпринимателем, подал в налоговые органы заявление о государственной регистрации, копию паспорта и документ об уплате госпошлины. Однако налоговыми органами в регистрации его в качестве ИП было отказано, поскольку в паспорте не были указаны сведения о месте рождения Иванова. Ему было предложено приложить копию свидетельства о рождении. Однако данную копию Иванов не смог предоставить в налоговые органы, поскольку свидетельство о рождении было утеряно. В связи с чем налоговые органы не смогли зарегистрировать Иванова в качестве индивидуального предпринимателя. Нарушены ли права Иванова и почему? Имеются ли нарушения закона в действиях налоговых органов?

2. 10.06.2012 приговором Советского районного суда г. Махачкала Сидоров был лишен права заниматься предпринимательской деятельностью на 1 год, приговор вступил в силу 10.06.2012. Сидоров 15.06.2012 подал в данный суд заявление об отмене этого приговора, а 17.06.2012 подал документы в налоговые органы для регистрации его в качестве ИП, поскольку вышеуказанным приговором Сидоров лишился статуса ИП. Как следует поступить налоговым органам в отношении Сидорова и какими нормами закона они будут руководствоваться при вынесении решения в отношении Сидорова?

#### Практическое занятие № 4. Составление схемы «Структура кредитной системы, сущность, виды и формы кредита»

**Цель занятия:** в процессе выполнения работы студенты должны научиться ориентироваться в структуре кредитной системы, понимать сущность, виды и формы кредита.

##### Задание 1.

Вставьте пропущенные слова: По \_\_\_\_\_ договору банк или иная \_\_\_\_\_ организация (кредитор) обязуется предоставлять денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить \_\_\_\_\_ за пользование ею, а также предусмотренные кредитным \_\_\_\_\_ иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита.

##### Задание 2

Проанализировать практическую ситуацию: За 6 месяцев 2023 года предприятие «Супер» произвело пледы и одеяла, при этом понесло затраты представленные в таблице. Необходимо установить, какие затраты целесообразно предусмотреть в июле 2023 года, используя мини-максный метод распределения затрат и рост объема выпуска до 35 штук.

Месяцы	Объем выпуска, шт.	Себестоимость выпуска, руб.
Январь	20	1350
Февраль	10	800
Март	30	1500
Апрель	25	1400
Май	19	1000
Июнь	22	1450

##### Решение.

Наибольшие затраты были в марте.

$$1500 = \text{постоянные затраты (ПЗ)} + \text{переменные затраты (ПерЗ)} \times 30$$

Февраль- наименьшие затраты

$$800 = \text{ПЗ} + \text{ПерЗ} \times 10$$

Следовательно  $1500 = \text{ПЗ} + (\text{ПерЗ}) \times 30$  Минус  $800 = \text{ПЗ} + \text{ПерЗ} \times 10$  равно  $700 = 0 + \text{ПерЗ} \times 20$   $\text{ПерЗ} = 35$  руб.

$$\text{ПЗ} = 450$$

$$\text{Затраты июля} = 450 + 35 \times 35 = 1675 \text{ руб.}$$

#### Практическое занятие № 5. Анализ и определение рисков в предпринимательской деятельности

**Цель занятия:** в процессе выполнения работы студенты должны научиться анализировать риски в предпринимательской деятельности

##### Задание 1.

Предлагается следующий перечень рисков:

Требуется определить, к какой классификационной группе относится каждый из перечисленных видов рисков.

- аварии грузового судна во время перевозки груза, ожидаемого компанией; \_\_\_\_\_



- слишком резкого снижения курса иностранной валюты для компании, осуществляющей экспортные операции; \_\_\_\_\_
  - возникновения сбоя в поставках сырья; \_\_\_\_\_
  - снижения спроса на производимую продукцию; \_\_\_\_\_
  - неприятия рынком нового товара; \_\_\_\_\_
  - потери прибыли в результате снижения рыночных цен на производимую продукцию; \_\_\_\_\_
  - просрочки выплаты долга дебитором; \_\_\_\_\_
  - разрушения складского помещения в результате стихийного бедствия; \_\_\_\_\_
  - поражения вирусом компьютерных сетей компании; \_\_\_\_\_
  - утечки информации, представляющей коммерческую тайну; \_\_\_\_\_
  - появления на рынке нового сильного конкурента; \_\_\_\_\_
  - потери платежеспособности; \_\_\_\_\_
  - превышения спросом производственных мощностей предприятия; \_\_\_\_\_
  - поставки низкокачественных материалов поставщиком (с большой долей брака); \_\_\_\_\_
- 
- резкого скачка текучести кадров; \_\_\_\_\_
  - остановки производства в результате выхода из строя 10 оборудования; \_\_\_\_\_
  - ухода с рынка основного промышленного потребителя продукции предприятия; \_\_\_\_\_
- 
- банкротства банка, обслуживающего организацию; \_\_\_\_\_
  - отказа инвестора от дальнейшего финансирования проекта в процессе его реализации; \_\_\_\_\_
  - ухода ведущих специалистов компании; \_\_\_\_\_

## Задание 2.

Составить глоссарий

Термин	Определение	Продукт производства
Выгода в предпринимательстве		
Посредник		
Ценные бумаги		
Источники Предпринимательского права		
Страховка		

## Практическое занятие № 6. Решение задач по расчету налогов (УСН)

**Цель занятия:** в процессе выполнения работы студенты должны научиться решению расчетов налогов в предпринимательской деятельности.

### Задание 1.

#### Задача 1

Руководство небольшой строительной фирмы ООО «Дорстрой 10» решило поберечь свои с трудом заработанные деньги и не выплачивать многочисленные налоги, а перейти в 2024 году с общего режима на более выгодный УСН.

Подсчитанная выручка за объекты, сданные заказчикам с января по сентябрь 2023 года, равна 99 млн руб., включая НДС. Средняя численность работающих с января по сентябрь — 70 человек. Остаточная стоимость основных средств — 68 млн руб. Филиалов у ООО «Дорстрой 10» нет.

**Вопрос**

Может ли ООО «Дорстрой 10» перейти на УСН с 2024 года?

**Решение и ответ**

ООО «Дорстрой 10» отвечает всем требованиям, которые нужно соблюсти для перехода на упрощенку (ст. 346.12 [НК РФ](#)), а именно:

- на предприятии трудится 70 работников, что значительно меньше 100;
- остаточная стоимость ОС в размере 68 млн руб. < 150 млн руб.;
- доход в сумме 99 млн рублей < [лимита](#);
- филиалов у фирмы нет;
- специфика деятельности ООО «Дорстрой 10» не подпадает под перечень ограничений, приведенных в ст. 346.12 НК РФ.

Следовательно, ООО «Дорстрой 10» может отказаться от ранее используемой системы ОСНО и перейти на более выгодную УСН начиная с января 2024 года.

**Задача 2**

Предприятие на УСН ООО «Формула» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2023 год	49 000 000	10 000 000	15

**Вопрос**

Как правильно рассчитать единый налог за 2023 год?

**Решение и ответ**

Сумма налога за год = (доход – расход) × 15% = (49 000 000 — 10 000 000) × 0,15 = 39 000 000 × 0,15 = 5 850 000 руб.

**Задача 3**

Предприятие ООО «Надежный выбор» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2023 год	49 000 000	49 000 000	15

**Вопрос**

Может ли ООО «Надежный выбор» не платить единый налог, если разница между доходом и расходом равна нулю?

**Решение и ответ**

Сумма налога = (доход – расход) × 15% = (49 000 000 – 49 000 000) × 0,15 = 0 руб.

Несмотря на то, что налоговая база от деятельности ООО «Надежный выбор» в 2023 году отсутствует, фирма обязана уплатить минимальный налог, равный 1% от полученных доходов.

Налог min = доход за 2022 год × 1% = 49 000 000 × 0,01 = 490 000 руб.

#### Задача 4

Предприятие ООО «Рассвет», рассчитывающее и уплачивающее 15% с доходов, уменьшенных на величину подтвержденных расходов, имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2023 год	49 000 000	48 700 000	15

#### Вопрос

Какой налог должно уплатить ООО «Рассвет» за 2023 год?

#### Решение и ответ

Налог, рассчитываемой с базы «доходы минус расходы» будет равен:

$$(49\,000\,000 - 48\,700\,000) \times 15\% = 300\,000 \times 0,15 = 45\,000 \text{ руб.}$$

Что меньше минимального налога, который равен:

$$49\,000\,000 \times 0,01 = 490\,000 \text{ руб.}$$

Поскольку «упрощенец» должен внести в бюджет налог не ниже минимального, ООО «Рассвет» по итогам 2023 года обязано заплатить налог в сумме 490 000 руб.

#### Задача 5

ИП Кузьмин А. С., имеющий работников, рассчитывающий и уплачивающий 6% с доходов, имеет следующие показатели.

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %	Страховые взносы (в т. ч. за работников и взносы ИП за себя), руб.	Выплаты больничных за счет работодателя, руб.	Аванс за предыдущий период (за полугодие)
9 месяцев 2023 год	11 000 000	Не учитывается	6	100 000	26 000	374 000

#### Вопрос

Как рассчитать авансовый платеж за 3 квартал 2023 года?

#### Решение и ответ

1. Налог = доход  $\times$  6% = 11 000 000  $\times$  0,06 = 660 000 руб.
2. «Упрощенцам», выбравшим налоговый объект «доходы», можно уменьшить единый налог на размер уплаченных страховых взносов и выплат больничных пособий за счет работодателя. При наличии работников по таким выплатам действует ограничение — не более 50% от суммы налога.

$$\text{Сумма взносов и больничных} = 100\,000 + 26\,000 = 126\,000 \text{ руб.}$$

3. Внимательно проверим максимально возможный размер уменьшения авансового платежа или налога:

$$\text{Налог} \times 50\% = 660\,000 \times 0,5 = 330\,000 \text{ руб.}$$

4. Так как налоговый вычет меньше максимально возможной суммы (126 000 руб. < 330 000 руб.), то налог можно уменьшить на всю сумму уплаченных предпринимателем взносов и больничных.

Итого налог по итогу 9 месяцев 2023 года составит:

$$\text{Доход} \times 6\% - (\text{взносы} + \text{больничные}) = 660\,000 - 126\,000 = 534\,000 \text{ руб.}$$

$$\text{Сумма к уплате за 3 квартал} = 534\,000 - 374\,000 = 160\,000 \text{ руб.}$$

### Решение задач по расчету налогов (ЕСХН)

**Цель занятия:** в процессе выполнения работы студенты должны научиться решению расчетов налогов в предпринимательской деятельности.

#### Задание 1.

**Задача 1** Две организации, выращивающие цветы в теплицах, с целью реализации произведенной ими продукции в 2022 г. создали сбытовой потребительский кооператив. Кроме продукции данных организаций кооператив реализует также цветы, приобретенные у совхоза. Кооператив применяет общий режим налогообложения. Доходы от реализации этой продукции за 2022 г. составили 1593000 руб. (включая НДС 18% - 243 000 руб.), в том числе: - доходы от реализации цветов совхоза - 446040 руб. (в том числе, НДС 20% - 74340 руб.);

- доходы от реализации цветов организаций - участников кооператива - 1146960 руб. (в том числе НДС 20% - 265500 руб.). Цветы, выращенные в теплицах, Общероссийским классификатором продукции отнесены к сельскохозяйственной продукции (коды 97 6321 и 97 6323) (см. также письмо Минфина России от 30.03.2005 N 03-03-02-04/1/95).

В соответствии с п. 1 ст. 248 НК РФ при определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные кооперативом покупателям товаров.

Поэтому в расчете доли участвует сумма выручки без учета НДС. Общая сумма выручки от реализации без НДС составляет 1327500 руб. (1593000 руб.: 120 x 100), в том числе: - выручка от реализации цветов совхоза - 371700 руб. (446 040 руб. : 120 x 100); - выручка от реализации цветов членов кооператива - 955800 руб. (1 146 960 руб. /120 x 100).

Доля доходов от реализации цветов, выращенных организациями - членами кооператива, равна 72% (955800 руб.: 1327500 руб. x 100). Следовательно, указанный кооператив может подать с 20 октября по 20 декабря 2022 г. заявление в налоговый орган по своему местонахождению о переходе с 1 января 2023 г. на уплату ЕСХН.

Некоторые из перечисленных в ст. 346.2 НК РФ потребительских кооперативов (например, перерабатывающие, снабженческие) не реализуют сельскохозяйственную продукцию. Они выполняют работы (оказывают услуги), в том числе и для членов данных кооперативов.

#### Задача 2

Две фермы в сентябре 2022 г. создали перерабатывающий потребительский кооператив, который производит молочные продукты из сырья заказчиков. Кооператив применяет общий режим налогообложения. Его заказчиками являются не только фермы, но и другие предприятия. За работы по переработке молока с них взимается плата.

За 2022 г. кооперативом получены доходы от выполнения работ (без НДС) в сумме 460000 руб., в том числе: - для членов кооператива - 308 200 руб.; - для других организаций - 151800 руб. Доля доходов кооператива от выполнения работ для членов кооператива составляет 67% (308 200 руб.: 460 000 руб. x 100). Таким образом, этот кооператив не вправе с 1 января 2008 г. перейти на уплату ЕСХН.

Прежде всего отметим, что общий порядок перехода на ЕСХН, установленный п. 5 ст. 346.2 НК РФ, не изменился. Указанным порядком должны руководствоваться налогоплательщики, которые переходят на ЕСХН с иных режимов налогообложения.

В соответствии с этим порядком сельскохозяйственные товаропроизводители вправе перейти на уплату ЕСХН, если по итогам работы за календарный год, предшествующий году, в котором они подали заявление о переходе, доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию первичной переработки, произведенную из сельскохозяйственного сырья собственного производства, в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) составляет не менее 70%.

То есть они делают расчет на базе данных не текущего, а прошлого года. Однако этим порядком не все налогоплательщики могут воспользоваться.

Новая редакция главы 26.1 НК РФ наряду с общим порядком перехода устанавливает льготный порядок перехода для вновь созданных в текущем году организаций (вновь зарегистрированных предпринимателей), которые с момента своего создания применяют общий режим налогообложения или УСН (абз. 2 п. 5 ст. 346.2 НК РФ).

Такие налогоплательщики могут перейти на уплату ЕСХН с начала следующего года при условии, что доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию первичной переработки, исчисленная по итогам последнего отчетного периода - для организаций (9 месяцев - для предпринимателей) текущего года по налогу на прибыль (последнего отчетного периода по единому налогу, уплачиваемому в рамках УСН) в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) составляет не менее 70%.

Таким образом, первыми, кто сможет воспользоваться льготным порядком перехода на ЕСХН с 1 января 2023 г., будут организации и предприниматели, зарегистрированные в течение 2022 г.

Для перехода на уплату ЕСХН им необходимо в период с 20 октября по 20 декабря 2022 г. представить в налоговый орган по своему местонахождению заявление, в котором следует указать долю дохода от реализации сельхозпродукции в общем объеме реализации за 9 месяцев текущего года. Заявление можно написать в произвольной форме.

## **Задание 2.**

**1.** Компания занимается выращиванием в 2023 году плодовых и ягодных культур. Режим налогообложения - ЕСХН. Фирма уплачивает страховые взносы по тарифу 30% (суммарно на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование) и взносы на "травматизм" по тарифу 1,3%.

В декабре 2022 года компания купила за 82 000 Р (в т. ч. НДС - 12 508,47 Р) и осуществила ввод в эксплуатацию производственного оборудования для использования в ЕСХН-деятельности. Она оплатила оборудование в феврале 2018 года.

По состоянию на 1 января 2023 года в отражен убыток за прошлый год в размере 31 600 Р.

В I полугодии 2023 были приобретены:

минеральные удобрения стоимостью 154 000 Р (в т. ч. НДС - 23 491,53 Р). По состоянию на 01.07.2023 г. оплачено только 108 000 Р (в т. ч. НДС - 16 474,58 Р);

саженцы стоимостью 518 300 Р (в т. ч. НДС – 79 062,71 Р). Были оплачены полностью.

В I полугодии 2023 фирма продала продукцию на сумму 815 300 Р Покупатели оплатили ее полностью. Также покупатели внесли 77 500 Р как авансы в счет предстоящих поставок.

В I полугодии 2023 фирма понесла расходы:

в виде зарплаты персоналу на сумму 258 700 Р (выплачено 161 800 Р);

обязательных страховых взносов на пенсионное, социальное и медицинское страхование в размере 77 610 Р ( $258\,700\text{ Р} \times 30\%$ ), из них перечислено – 52 360 Р;

страховых взносов на “травматизм” в размере 3363,1 Р ( $258\,700\text{ Р} \times 1,3\%$ ), из них перечислено – 2700 Р

Налоговая база по ЕСХН формируется из следующих доходов и расходов:

Операция	Доход, руб.	Расход, руб
Поступление оплаты от покупателей за проданную продукцию	815 300	–
Поступили авансы в счет предстоящих поставок от покупателей	77 500	–
Оплаты минудобрений и саженцев	–	626 300
Выплата персоналу заработной платы	–	161 800
Уплата страховых взносов, в том числе, на “травматизм”	–	55 060
Покупка оборудования (учет производится равными долями в течение года)	–	$82\,000 : 2 = 41\,000$
<b>Итог за I полугодие:</b>	<b>892 800</b>	<b>884 160</b>

Таким образом, налоговая база за I полугодие:

$$892\,800 - 884\,160 = 8640\text{ Р}$$

Сумма авансового платежа за I полугодие:

$$8640\text{ Р} \times 6\% = 518,4\text{ Р}$$

2. ООО «Заливные луга» занимается заготовкой сена для скота. Выручка за 9 мес. составила 4 млн. руб., при этом выручка от продажи сена оказалась равной 3 млн. руб., а 1 млн. руб. выручили от продажи имущества. Необходимо рассчитать, может ли ООО «Заливные луга» перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога и что для этого нужно сделать?

### Решение.

Основным условием для уплаты единого сельскохозяйственного налога является сумма выручки от продажи сельскохозяйственного сырья, которая должна составлять не менее 70 % от общего объема выручки.

Процент выручки, который приходится на продажу сена в ООО «Заливные луга»,  $3\text{ млн. руб.} / 4\text{ млн. руб.} = 0,75$ , или 75 %.

Поскольку выручка от производства сельскохозяйственного сырья в ООО «Заливные луга» превышает 70 % от общей, то организация сможет перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога.

### Решение задач по расчету налогов (ОСНО)

**Цель занятия:** в процессе выполнения работы студенты должны научиться решению расчетов налогов в предпринимательской деятельности.

### НДС

Задача № 1. В 1 квартале 2023г. ООО «БЕТА» получила от поставщика и оприходовала на склад на основании накладной и счета — фактуры материалы на сумму 4 200 000 р., в том числе НДС - 640 678 р. Поставщику за материалы оплачено 1 800 000 р. с НДС. В этом же периоде фирма реализовала продукции на сумму 4 720 000 р., в том числе НДС - 720 000 р. От фирмы «ПРОМЕТЕЙ» получен аванс под предстоящую поставку товара в сумме 700 000 р., в том числе НДС —106 780 р. Определить сумму НДС за отчетный период, подлежащий оплате в бюджет.

Решение.

1. Оприходованы материалы и учтен НДС от поставщика - 640 678 р.
2. НДС от реализации -720 000 руб.
3. НДС от аванса под предстоящую поставку товара - 106 780 руб.
4. Сумма НДС, подлежащая оплате в бюджет:  $720\,000 + 106\,780 - 640\,678 = 186\,102$  руб.

Задача № 2. Организация изготовила и сдала на склад детские игрушки на общую сумму 60 000 р. Из них в феврале было продано покупателям игрушек по договорной цене на сумму 45 000 р. без НДС. В этом же отчетном периоде было закуплено и введено в эксплуатацию производственное оборудование на сумму 24 000 р., в т. ч. НДС - 3 661 р. Ставка НДС на детские игрушки 10%. Определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет.

Решение.

1. Начислен НДС на проданную продукцию:  $4\,500$  руб. ( $45\,000 * 10\%: 110\%$ )
2. Сумма НДС, подлежащая возмещению из бюджета:  $3\,661$  руб.
3. Сумма, подлежащая доплате в бюджет:  $4\,500 - 3\,661 = 839$  руб.

### НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Задача № 1

В 4 квартале 20\_\_ г. фирма получила по основной деятельности результат от продаж – 360 000 руб. В этом же отчетном периоде фирма получила штраф за нарушение договорных обязательств – 7 200 руб. Оплачены с расчетного счета услуги банка за кассовое обслуживание в сумме 450 руб., начислен налог на имущество в сумме – 3 820 руб. Определить сумму налога на прибыль

Решение

1. Выручка – 360 000 руб.
2. Внереализационные доходы – 7 200 руб.
3. Внереализационные расходы:
  - кассовое обслуживание – 450 руб.
  - налог на имущество – 3 820 руб.
4. Определяем налогооблагаемую базу:  $360\,000 + 7\,200 - 450 - 3\,820 = 362\,930$  руб.
5. Начисляем налог на прибыль:  $362\,930 \text{ руб.} * 20\% = 72\,586$  руб.

## НДФЛ

Работница организации Ковалева А. Н., до февраля 2023 года не состоящая в зарегистрированном браке (вдова), содержит 12-летнего ребенка. Ежемесячный доход сотрудницы за период с января по май 2023 года составлял 20 000 рублей. 17 февраля 2023 года был зарегистрирован повторный брак сотрудницы. Требуется рассчитать сумму налога на доходы физлица за указанный период.

### Решение:

До момента регистрации повторного брака сотрудница имела право на двойной налоговый вычет на ребенка. С марта 2023 года это правило перестало действовать, т.к. сотрудница вышла замуж (подп. 4 п. 1 ст. 218 [НК РФ](#)), и вычет на ребенка Ковалевой А. Н. далее должен предоставляться в одинарном размере.

Сумму налога за период с января по май 2023 года следует рассчитывать так:

- НДФЛ за январь =  $(20\,000 - (1\,400 \times 2)) \times 0,13 = 2\,236$  рублей.
- НДФЛ за февраль =  $(20\,000 - (1\,400 \times 2)) \times 0,13 = 2\,236$  рублей.
- НДФЛ за март =  $(20\,000 - 1\,400) \times 0,13 = 2\,418$  рублей.
- НДФЛ за апрель =  $(20\,000 - 1\,400) \times 0,13 = 2\,418$  рублей.
- НДФЛ за май =  $(20\,000 - 1\,400) \times 0,13 = 2\,418$  рублей.

А всего за указанный период сумма начисленного налога с дохода Ковалевой А. Н. составит  $2\,236 + 2\,236 + 2\,418 + 2\,418 + 2\,418 = 11\,726$  рублей.

### Задание 1.

#### Задача №1

Дано:

1. Отпускная цена с учетом НДС за единицу продукции - 2 714 руб.
3. Определить сумму НДС.

#### Задача №2

Дано:

1. Себестоимость реализованной продукции – 1200 тыс. руб.
2. Рентабельность продукции – 40%.

Определить сумму НДС, начисленную по реализованным товарам.

#### Задача №1

Дано:

1. Полная коммерческая себестоимость одной единицы изделия – 4 800 руб.
2. Рентабельность, планируемая предприятием – 50%.
3. Ставка налога на прибыль – 20%.

Определить налог на прибыль на единицу продукции

### Задание 2.

#### Задача №1

Дано:

В ООО «Парус» за январь 20\_ г. менеджеру по торговле Михайловой О.П. было начислено 15 000 руб. Работница имеет дочь в возрасте 5 лет. Документы на предоставление стандартного налогового вычета (свидетельство о рождении) находятся в бухгалтерии. Рассчитать сумму НДФЛ. Решение. 1. Облагаемый доход работника составит:  $15\,000 - 1400 = 13600$  р. 2. Сумма НДФЛ равна:  $13\,600 * 13\% = 1768$ .

#### Задача № 2.

Дано:

В ООО «Парус» за февраль 20 \_ г. менеджеру по торговле Михайловой О.П. было начислено - 15 000 руб. Совокупный доход с начала года составил — 30 000 руб. Рассчитать



сумму НДФЛ, которая будет удержана с работника в феврале. Решение. 1. Облагаемый доход с начала года работника составит:  $(15\ 000 + 15\ 000) - 2800 = 27200$ р. 2. Сумма НДФЛ равна:  $27\ 200 * 13\% = 3\ 536 - 1\ 768 = 1768$ р.

## **Практическое занятие №. Разработка бизнес-плана.**

**Цель занятия:** приобрести практические навыки разработки бизнес-плана.

### **Порядок выполнения практических заданий:**

1. Разделится на группы.
2. Выбрать тему бизнес-плана.
3. Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.
4. Сделать вывод по проделанной работе.
5. Защитить бизнес-план.

### **Темы бизнес-планов:**

1. Бизнес-план автомойки самообслуживания
2. Бизнес-план картинга
3. Бизнес-план проката автомобилей
4. Бизнес-план шиномонтажа
5. Бизнес-план эконом-такси
6. Бизнес-план автошколы

### **Практические задания:**

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесечный план расходов, включающий: - этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все

расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации; - этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесичный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

#### **Контрольные вопросы:**

1 Что понимается под бизнес-планом и каково его значение для деятельности предприятия?

2 Из каких разделов может состоять бизнес-план?

#### **Приложение**

##### **Рекомендации по разработке бизнес-планов**

##### **1.Рекомендации к бизнес плану автомойки самообслуживания**

##### **Сколько нужно денег для открытия автомойки самообслуживания?**

Строительство автомойки самообслуживания — дорогостоящий проект. Примерные затраты на строительство и запуск одного поста, по расчетам бизнес плана, составляют от 1,2 до 1,7 млн. рублей. Открытие трех-постовой автомойки самообслуживания обойдется инвестору почти в четыре миллиона рублей:

- Аренда земельного участка на время строительства (3 мес.) – 150 000 руб.
- Строительство бетонного основания (3 поста) — 1 000 000 руб.
- Строительство тех. помещения, монтаж металлоконструкций и подвод коммуникаций — 950 000 руб.
- Доставка и монтаж оборудования — 1 300 000 руб.
- Рекламный бюджет — 100 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие расходы — 200 000 руб.
- Итого — 3 700 000 рублей.

##### **Пошаговый план открытия автомойки самообслуживания**

Открытие бизнеса начинается с поиска подходящего земельного участка под размещение автомойки. Главные условия здесь: наличие большого трафика автомобилей, удобные подъездные пути, отсутствие конкурентов. В идеале, это должен быть участок в черте крупного города, в непосредственной близости к автотрассе, автосервису или автозаправке. В таком случае, можно гарантировано получить большой поток клиентов.

Также нужно смотреть на наличие в непосредственной близости других автомоек. Близкое расположение с раскрученным конкурентом не всегда будет иметь плохие

последствия. Очень часто на мойках образуются очереди и автовладельцы не желая терять время поедут на соседнюю автомойку.

Участок можно взять в аренду на длительный срок с последующим правом выкупа. Земля под мойку должна быть переведена под соответствующую категорию использования. В данном случае — под промышленную застройку. Размещение автомойки обязательно согласовывается с контролирующими органами: архитектурой города, Роспотребнадзором, Ростехнадзором, управлением окружающей среды и пожарной охраной.

#### **Какие документы нужны для открытия автомойки самообслуживания**

Документы, которые обязательно должны быть на руках у организатора дела включают:

- Организационные документы (свидетельство о регистрации ООО, устав);
- Договор аренды или свидетельство о праве собственности;
- Договор на вывоз мусора и ТБО;
- Договор на вывоз ила и утилизацию нефтесодержащих отходов;
- Акт выполненных работ по строительству объекта.

Автомойкам самообслуживания не нужны мойщики автомобилей, но нужны администраторы, которые следят за исправностью работы оборудования и консультируют автовладельцев по пользованию сервисом (особенно тех, кто впервые прибыл на такую автомойку). Штат администраторов должен состоять как минимум из трех работников, работающих посменно.

#### **Маркетинговый план**

Несмотря на большую конкуренцию в данной сфере, автомойка самообслуживания — перспективный проект. Главное преимущество такого сервиса — цена, которая в 1,5 — 2 раза ниже, чем в классических мойках. В нашей стране, на данный момент открыто всего 10% автомоек самообслуживания, от общего числа моечных комплексов. Ниша фактически свободна.

Наибольшим спросом услуги мойки авто пользуются весной и осенью. Летом и зимой спрос значительно падает. Поэтому время открытия бизнеса нужно планировать заранее, чтобы не попасть в низкий сезон.

#### **Реклама автомойки**

В качестве рекламы услуг лучше всего использовать наружную рекламу. Особенно, если автомойка находится рядом с трассой. В таком случае, одного – двух ярких баннеров будет достаточно, чтобы привлечь львиную долю клиентов.

#### **Финансовый план**

##### ***Постоянные ежемесячные расходы***

- Аренда земельного участка — 50 тыс. руб.
- Химия для мойки — 45 тыс. руб.
- Заработная плата + страховые отчисления (3 чел.) – 100 тыс. руб.
- Услуги аутсорсинга (бухгалтер) — 10 тыс. руб.
- Откачка загрязнений их очистных ям — 8 тыс. руб.
- Водоснабжение (250 м3) — 15 тыс. руб.
- Электроэнергия (4500 кВт) — 14 тыс. руб.
- Амортизация оборудования — 15 тыс. руб.
- Вывоз мусора — 5 тыс. руб.
- Прочие расходы — 30 тыс. руб.

Итого — 292 тыс. рублей.

##### ***Доходы***

- Средний чек — 150 рублей с машины
  - Количество машин в день на 1 пост — 40
  - Выручка в день с 1 поста — 6000 рублей, с 3-х постов — 18000 рублей.
  - Общая выручка в месяц (минус дождливые и морозные дни) — 450 000 рублей.
- Сколько можно заработать на автомойке самообслуживания

Отсюда прибыль равна:  $450\,000 - 292\,000 = 158\,000$  рублей. Рентабельность бизнеса составляет 35%. Окупаемость вложений, с учетом периода на раскрутку бизнеса, наступит через 30 — 35 месяцев работы (три года).

## **2. Рекомендации к бизнес-плану проката автомобилей**

### **Сколько нужно денег на открытие компании по оказанию услуг проката автомобилей?**

По [расчетам бизнес плана](#), на открытие проката автомобилей потребуется инвестировать порядка 5 900 000 рублей:

- Обустройство офисного помещения — 200 000 руб.
- Приобретение автомобилей — 4 500 000 руб.
- Страхование, покупка доп. оборудования — 650 000 руб.
- Рекламный бюджет (создание сайта, наружная реклама и пр.) – 150 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие организационные расходы — 100 000 руб.
- Резервный фонд — 300 000 руб.

Капитал на открытие дела будет сформирован из личных средств учредителей организации (40%) и заемных средств (банковского кредита). Процентная ставка по кредиту составит 15% годовых, а ежемесячные платежи — 45 500 рублей.

#### **Пошаговый план открытия бизнеса**

1. Поиск источников финансирования проекта
2. Подбор места дислокации организации
3. Регистрация бизнеса, создание правовой базы компании
4. Заключение договора аренды помещения и стоянки
5. Найм персонала
6. Приобретение автомобилей, страхование и постановка на учет
7. Открытие бизнеса
8. Активная реклама услуг, создание сайта

#### **Перспективы рынка**

Прокат автомобилей как бизнес в нашей стране еще находится в стадии развития. В отличие от Европы, где авто арендуется в основном туристами, в России прокат берут, как правило, на свадьбы и всевозможные празднования. При этом порядка 2/3 всего прокатного рынка приходится на Санкт-Петербург и Москву. По некоторым данным, в России в прокате находится не более 40 тыс. автомобилей, в то время как в Европе их — более 2 млн. единиц.

Прокат авто не может развиваться без развития внутреннего туризма страны. Поэтому наиболее перспективными регионами для открытия подобного бизнеса на данный момент являются Краснодарский край (черноморское побережье), республика Крым, Иркутская область (оз. Байкал), Ленинградская область, Московская область, республика Алтай.

#### **Описание услуг**

Для оказания услуг проката планируется приобретение автопарка из 10 автомобилей, включая такие модели как: Lada Granta, Chevrolet Lanos, Daewoo Nexia, Renault Logan, Chevrolet Lanos (АКПП), Lifan Solano, LADA Largus, Nissan Almera (АКПП), Peugeot 408, Chevrolet Cruze. Все автомобили будут застрахованы по КАСКО.

На стоимость проката будут влиять такие факторы как класс автомобиля, технические характеристики и тип трансмиссии. Прайс организации будет следующим:

- Chevrolet Cruze — 2800 руб.\сут.
- Peugeot 408 — 2800 руб.\сут.
- Nissan Almera (АКПП) — 2800 руб.\сут.
- LADA Largus — 2200 руб.\сут.
- Lifan Solano — 1700 руб.\сут.
- Chevrolet Lanos — 1700 руб.\сут.
- Renault Logan — 1500 руб.\сут.
- Daewoo Nexia — 1300 руб.\сут.
- Chevrolet Lanos — 1300 руб.\сут.

- Lada Granta -1200 руб./сут.

Минимальный возраст арендателя должен быть 24 года, а стаж вождения — не менее 4-х лет. Такое резкое ограничение по возрасту обусловлено тем, что предоставлять машины лицам младше 24 лет и с малым стажем вождения гораздо опаснее для состояния прокатных машин (молодые любят быстро ездить, нарушать ПДД и пр.).

Чтобы взять машину в прокат с водителя будут запрашиваться следующие документы: паспорт, водительское удостоверение, ИНН, пенсионное страховое свидетельство, карточка медицинского страхования. Минимальный срок аренды составит 24 часа. Общий тариф пробега за сутки — 600 км (все, что свыше оплачивается дополнительно).

По предварительным расчетам, один автомобиль будет работать в прокате в среднем 25 суток в месяц — в высокий сезон (май – октябрь), и по 16 суток в месяц — в низкий сезон (ноябрь — апрель). При средней стоимости проката в 2000 руб/сут. ежемесячная выручка в высокий сезон составит 500 000 рублей (с 10 авто), в низкий сезон — 320 000 рублей. Таким образом, годовая выручка организации, по предварительным расчетам составит 4 920 000 рублей.

#### **Производственный план**

Для размещения проката бизнес планом предусмотрена аренда офисного помещения площадью 40 кв. м. и стоянки площадью 550 кв. м. Размер арендной платы составит 25 000 руб. в месяц. На оборудование офиса (покупка мебели, офисной техники, мелкий ремонт и пр.) потребуется около 200 тыс. руб.

На покупку автомобилей будет потрачено порядка 4 500 000 рублей. Еще 650 000 рублей уйдет на страхование транспортных средств, покупку доп. оборудования и постановку на учет в ГИБДД. Общие инвестиции на данном этапе составят 5 150 000 рублей. Приобретенные автомобили будут реализовываться примерно через три года работы, так как износ в прокате идет очень быстро. Реализация авто на более позднем сроке повлияет на потерю стоимости транспортного средства.

#### **Какую систему налогообложения выбрать для предприятия**

Организационной формой предприятия будет общество с ограниченной ответственностью. Статус юридического лица в наибольшей степени подходит для подобного бизнеса, так как уменьшает риски потери имущества, повышает доверие к организации и позволяет более успешно работать с крупными корпоративным клиентами. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН — упрощенную систему налогообложения, 15% от прибыли организации.

Для успешного функционирования организации потребуется создать штат первоклассных работников. Прежде всего организации необходим механик (2 чел.), осматривающий машину перед сдачей в прокат; юрист, решающий правовые вопросы и формирующий договора проката; оператор (2 чел.), принимающий оплату и консультирующий по вопросам проката и управляющий, координирующий работу организации. Общий штат сотрудников составит 6 человек, с ежемесячным фондом оплаты труда в 90 000 рублей. Услуги бухгалтера планируется взять на аутсорсинг.

#### **Выбор кода ОКВЭД**

Подготавливая документы для регистрации фирмы в ФНС, необходимо указывать коды будущей деятельности, согласно общероссийскому классификатору. В данном случае, это:

- ОКВЭД 71.10 – аренда легковых автомобилей;
- ОКВЭД 71.21.1 – аренда грузовых транспортных средств.

Обязательно запомните/запишите представленную информацию.

#### **Подготовка документов для бизнеса по сдаче автомобилей в аренду**

Решение вопросов по оформлению документов, которые необходимы для работы фирмы, специализирующейся на аренде транспортных средств, нужно начинать с выбора организационно-правовой формы. Если вы планируете организовать работу небольшой фирмы, вполне достаточно пройти процедуру регистрации ИП, а для более серьезного бизнеса (с автопарком от 10 машин), рациональнее оформить документы ООО.

Кроме того, для того чтобы сдать автомобиль в аренду, необходимы следующие бумаги:

- Техпаспорт и страховые полисы (как обязательный КАСКО, так и добровольный ОСАГО).
- Договор аренды транспортного средства с актом приема-передачи.
- Документ, подтверждающий техническую исправность автомобиля.

Практика показывает, что договор аренды транспортного средства должен составлять юрист, специализирующийся на решении подобных вопросов. Даже самый опытный водитель не сможет составить документ таким образом, чтобы он учитывал любые форс-мажоры, которые могут случиться на наших дорогах.

#### **Риски бизнеса**

Основные риски при ведении данного бизнеса включают:

1. Не совершенная законодательная база в данной отрасли
2. Долгий срок возврата вложенных средств
3. Высокая капитализация инвестиций
4. Возрастающая конкуренция на рынке

#### **Финансовый план**

. Постоянные ежемесячные расходы организации по прокату автомобилей будут включать:

- Заработная плата — 90 000 руб.
- Страховые отчисления в ПФР и ФСС — 30 000 руб.
- Платежи по кредиту — 45 500 руб.
- Аренда помещения и стоянки — 25 000 руб.
- Услуги бухгалтера — 7 000 руб.
- Ремонт, обслуживание автомобилей (мойка, хим. чистка и пр.) — 50 000 руб.
- Реклама — 25 000 руб.
- Прочие расходы — 20 000 руб.

Итого — 292 500 руб.

Годовые расходы по плану составят 3 510 000 рублей.



#### **Сколько можно заработать на оказании услуг проката автомобилей?**

Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов организации по прокату автомобилей:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий месяц, руб.
<b>1</b>	<b>Выручка</b>	<b>410 000</b>
<b>2</b>	<b>Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.8)</b>	<b>292 500</b>
2.1	Заработная плата	90 000
2.2	Страховые отчисления	30 000
2.3	Платежи по кредиту	45 500
2.4	Аренда помещения и стоянки	25 000
2.5	Услуги бухгалтера	7 000
2.6	Ремонт и обслуживание автомобилей	50 000
2.7	Реклама	25 000
2.8	Прочие расходы	20 000
3	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	117 500
4	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	17 625
<b>5</b>	<b>Чистая прибыль</b>	<b>99 875</b>

Таким образом, чистая прибыль организации в месяц (среднегодовой показатель) составит 99 875 рублей. Рентабельность компании составляет 34%. С учетом периода на раскрутку компании, окупаемость вложений в бизнес наступит не раньше чем через 60 – 65 месяцев работы (5 лет).

### **3. Рекомендации к бизнес-плану картинга**

#### **Сколько нужно денег для открытия картинга**

По расчетам бизнес плана, на открытие картинг-клуба будет потрачено порядка 6 050 000 рублей:

- Строительство трассы (укладка асфальта, система хронометража, элементы безопасности и пр.) – 4 000 000 руб.
- Создание инфраструктуры отдыха (раздевалка, беседки, административное здание) – 500 000 руб.
- Приобретение оборудования (карты, экипировка) – 1 300 000 руб.
- Рекламный бюджет – 150 000 руб.
- Регистрация бизнеса и прочие организационные расходы – 100 000 руб.

Средства на проект будут выделены из собственного бюджета учредителей (50% от общих инвестиций) и заемного капитала – банковского кредита (50% от общих инвестиций). Ежемесячные платежи по кредиту составят 45 000 рублей.

#### **Аренда земельного участка**

Для организации трассы планируется арендовать земельный участок в одном из популярных парков города. Парк принадлежит местной муниципальной власти, поэтому цена аренды будет не такой высокой (как в случае с арендой частной территории). Ежемесячный платеж за участок в 3000 кв. м. составит 25 000 рублей.

В этом же парке работает сеть аттракционов, поэтому поток платежеспособных клиентов гарантирован на протяжении всего периода работы клуба (за исключением дождливых дней).

Трассу планируется покрыть асфальтом. Ширина трека составит 8 м, длина – 450 м. Края трассы, в целях безопасности, будут выложены шинами и блоками пенопласта. Еще до укладки асфальта планируется установить систему электронного хронометража (датчики скорости). Результаты заездов будут выводиться на табло, что сделает процесс гонки еще более интересным.

Также на территории картинга будет установлено небольшое административное здание, раздевалка (сборно-разборное из металлоконструкций) и пару беседок для отдыхающих. Затраты на создание трека и обустройство территории трассы составят 4,5 млн. рублей.

#### **Какое оборудование выбрать для картинга**

В качестве оборудования будут приобретены: 12 картов «формула 270» (цена за новый 82 тыс. руб.), табло для картинга, система хронометража и экипировка

(подшлемники, шлемы, комбинезоны). Всего на данном этапе будет инвестировано порядка 1,3 млн. рублей.

Согласно бизнес плана, в компанию будут трудоустроены: опытный механик (з/п 15 тыс. руб.), два инструктора (з/п 14 тыс. руб.) и тренер (25 тыс. руб.). Фонд оплаты труда составит 68 тыс. руб. в месяц.

#### **Какую систему налогообложения выбрать для картинга**

Организационной формой картинг-клуба будет общество с ограниченной ответственностью в составе двух учредителей. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН (упрощенка), 15% от прибыли.

#### **Описание продукции и услуг**

Перечень услуг нашей компании будет достаточно широк. Для небольших компаний и любителей мы будем предлагать обычный прокат картов по цене 250 руб./5 мин. Корпоративным клиентам и большим компаниям будет предлагаться аренда картинга. В стоимость аренды будет включено: картинги, экипировка гонщика, работа инструктора, аренда трассы. Планируется установить следующий уровень цен:

- До 16:00 – 4000 руб./час, 6500 руб./2 часа, 9500 руб./3 часа
  - После 16:00 – 5500 руб./час, 10500 руб./2 часа, 16000 руб./3 часа
  - Выходные и праздничные дни – 10 000 руб./час, 18000 руб./2 часа, 26000 руб./3 часа
- Кроме этого, за дополнительную плату клиентам будут предлагаться:

- Персональные сценарии
- Работа профессионального ведущего
- Организация фуршета
- Система наград победителей

Еще одна услуга нашего картинг-клуба – детская школа «юный гонщик». Два раза в неделю будут проводиться занятия по картингу для детей в возрасте от 12 лет. Занятия будут проводиться профессиональным тренером, продолжительность занятий составит 1,5 – 2 часа. Стоимость обучения в школе будет стоить 2500 рублей в месяц.

Картинг будет открытого типа, что предполагает сезонный период работы – с мая по октябрь месяцы. Предполагается, что в среднем в месяц наш картинг будет посещать порядка 10 корпоративных и 900 отдельных клиентов (30 человек в день). Высокая посещаемость парка позволит привлечь значительную аудиторию клиентов с первых дней работы.

Один корпоративный заказ будет приносить в среднем 10000 руб., то есть выручка от корпоративных мероприятий составит 100 000 руб. в месяц. Одиночные заезды будут приносить порядка 500 руб. с человека – общая выручка составит 450 000 руб. Таким образом, средняя выручка в месяц составит 550 000 рублей.

#### **Маркетинг и реклама**

Помимо нашего клуба, в городе уже функционирует порядка 4 картингов. Из них достойных конкурентов, предлагающих широкий спектр услуг всего два. Считаем, что для города – миллионика это слишком мало, поэтому рынок подобных услуг еще готов принять новых игроков.

Наши конкурентные преимущества:

- Новая интересная трасса
- Новые карты и экипировка
- Современное оборудование (система хронометража, электронное табло)
- Опытные инструкторы, собственный тренер
- Интересные программы для корпоративных клиентов
- Невысокие цены

Транспортная доступность картинг-клуба (трасса находится фактически в центре города).

В качестве рекламы и продвижение услуг бизнес планом предусмотрены:

- Реклама в интернете (социальные сети, сайт)
- Проведение акций, конкурсов и бесплатных сертификатов
- Участие в благотворительных мероприятиях



- Проведение соревнований и праздничных мероприятий
- Наружная реклама

### Риски бизнеса

Открытие данного бизнеса связано со следующими рисками:

1. Сезонность услуг
2. Высокая капитализация инвестиций
3. Высокая зависимость спроса на услугу от экономического положения в стране (на развлечениях экономят в первую очередь)

### Финансовый план

Годовые расходы картинга по плану:

- Аренда земельного участка – 300 000 руб.
- Заработная плата персонала – 408 000 руб.
- Страховые отчисления – 122 400 руб.
- Платежи по кредиту – 540 000 руб.
- Амортизация и ремонт оборудования – 90 000 руб.
- Реклама – 100 000 руб.
- Прочие расходы – 100 000 руб.

Итого – 1 660 400 рублей.

Структура затрат выглядит следующим образом:



Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов картинга:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, руб.
<b>1</b>	<b>Выручка</b>	<b>3 300 000</b>
<b>2</b>	<b>Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.7)</b>	<b>1 660 400</b>
2.1	Заработная плата	408 000
2.2	Страховые отчисления	122 400
2.3	Аренда земельного участка	300 000
2.4	Платежи по кредиту	540 000
2.5	Амортизация и ремонт	90 000
2.6	Реклама	100 000
2.7	Прочие расходы	100 000
3	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	1 639 600
4	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	245 940
<b>5</b>	<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 393 660</b>

**Сколько можно заработать на картинге**

Таким образом, чистая прибыль по итогам сезона работы составит 1 393 660 рублей. Рентабельность картинг-клуба равна 83%. При таких расчетах, с учетом сезонности, окупаемость первоначальных вложений в бизнес наступит через 4 года работы.

#### 4.Рекомендации к бизнес -плану шиномонтажа

##### Описание проекта

Целью проекта является организация шиномонтажа в городе N с населением в 150 тыс. человек. В районе, где планируется организация шиномонтажа, с помощью маркетинговых исследований была выявлена дополнительная потребность в подобного рода услугах. Количество действующих шиномонтажных мастерских не удовлетворяют в полной мере спрос со стороны автовладельцев данного района.

##### Сколько нужно денег для открытия шиномонтажа

Для реализации проекта планируется привлечь инвестиции в размере 566 000 рублей. Их них собственные средства составят 166 000 рублей, и 400 000 рублей – кредитные средства полученные в коммерческом банке.

Экономические показатели реализации проекта, по расчетам бизнес плана, составят:

- Чистая прибыль в год = 570 920 рублей;
- Рентабельность продаж = 34%;
- Окупаемость проекта = 12 месяцев.

Смета стартовых затрат:

№ п./п.	Наименование статьи	Сумма, руб.
1.	Приобретение модульного здания «под ключ»	300 000
2.	Приобретение оборудования и инструмента	150 000
3.	Подготовка земельного участка	30 000
4.	Регистрация деятельности и прочие организационные расходы	50 000
5.	Депозит по аренде земельного участка на 2 мес.	36 000
<b>ИТОГО</b>		<b>566 000</b>

##### Какую систему налогообложения выбрать для шиномонтажа

Организационно-правовой формой шиномонтажной мастерской будет *индивидуальное предпринимательство*. Считаю данную ОПФ самой подходящей для данного бизнеса. Инициатор проекта – Петров И.В.

В качестве налогового режима планируется применение патентной системы налогообложения. Это очень удобный налоговый режим, отменяющий уплату налога на прибыль, НДС и налог на имущество. Кроме этого, применение патента освобождает от обязанности вести бухгалтерскую отчетность. Годовая стоимость патента для шиномонтажа составит 32 000 рублей.

В настоящее время начата практическая деятельность по реализации проекта:

1. Произведена регистрация индивидуального предпринимательства в местной ИФНС;
2. Заключен договор аренды частного земельного участка площадью 120м2. Участок находится в непосредственной близости к крупной автостоянке. Ежемесячная арендная плата за участок составит 18 тыс. рублей.
3. Найдена компания, осуществляющая изготовление и поставку готовых модульных зданий для шиномонтажа «под ключ».

##### Описание продукции и услуг

Шиномонтажной мастерской планируется оказание следующих услуг:

1. Шиномонтаж и балансировка колес диаметром от 13 до 20 дюймов. Цена за услугу от 600 до 1200 рублей за комплект в четыре колеса.
2. Снятие и установка колес литых и металлических. Цена за комплект в четыре колеса: от 40 до 120 рублей.
3. Демонтаж покрышки с диска. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.
4. Монтаж покрышки на диск. Цена услуги: от 40 до 70 рублей.
5. Проверка, подкачка одного колеса. Цена услуги: 10 рублей.

6. Установка камеры в колесо. Цена услуги: от 10 до 40 рублей.
7. Ремонт камеры. Цена услуги: 50 рублей.
8. Герметизация одной стороны колеса уплотнителем бортов. Цена услуги: 50 рублей.
9. Ремонт колеса, латка/грибок. Цена услуги: 100 рублей.
10. Вулканизация. Цена услуг: 112 пластырь — 400 рублей, 114 пластырь — 500 рублей, 115 пластырь — 600 рублей.

Режим работы шиномонтажа планируется установить с 9:00 до 19:00. В высокий сезон, на период повышенного спроса (весна, осень) режим работы будет корректироваться.

#### **Расположение шиномонтажа**

Расположение шиномонтажа вблизи крупной автостоянки города позволит, без дополнительной рекламы, привлечь значительную часть клиентов, автовладельцев пользующихся услугами данной автостоянки. Стоимость услуг шиномонтажа планируется установить чуть ниже среднерыночных, что также положительно скажется на росте количества клиентов сервиса.

#### **Реклама шиномонтажа**

В качестве дополнительной рекламы планируется использовать следующие источники:

1. Раздача листовок, флаеров, расклейка объявлений, информирующих об открытии нового шиномонтажа в нашем городе.
2. Активная реклама в сети интернет: регистрация на досках объявлений, на городских порталах в разделах услуг населению, публикации в блоках, контекстная реклама.
3. Обмен контактной информацией и визитками с действующими автосалонами, магазинами автозапчастей и прочими сервисами, оказывающими смежные услуги автовладельцам.

Ближайшая точка шиномонтажа будет находиться на расстоянии в 700 метров от нашего сервиса. Всего можно выделить 2 прямых конкурента, оказывающих подобные услуги в радиусе 1 км от нашего шиномонтажа:

Конкуренты	Характеристика		Выводы
	Сильных сторон	Слабых сторон	
Шиномонтаж №1	Долгий срок работы на рынке шиномонтажных услуг. Большая клиентская база.	Высокие очереди. Цены на услуги выше среднерыночных.	Конкурировать можно как за счет более низких цен, так и за счет своевременного оказания услуг
Шиномонтаж №2	Располагают несколькими боксами, ввиду чего отсутствуют очереди на услуги.	Высокие цены. Жалобы на качество предоставляемых услуг.	Конкурировать можно за счет более низких цен и за счет оказания более качественных услуг

#### **Проведем расчет предполагаемого ежемесячного дохода шиномонтажа.**

Для начала определим среднюю посещаемость нашего сервиса. Так как спрос на шиномонтажные услуги носит сезонный характер, поток клиентов должен корректироваться в зависимости от времени года. Так, наибольший поток клиентов наблюдается осенью и весной, когда идет сезонная смена резины автовладельцами.

Средняя дневная посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит порядка 15 клиентов — это максимум, который может обслужить один шиномонтажный бокс с двумя работниками. Средняя стоимость услуги (как правило, «переобувка» шин) составит 800 рублей с автовладельца. Отсюда дневная выручка составит 12 000 рублей, ежемесячная — 360 000 рублей.

В другие месяцы, доходность шиномонтажа, то есть ежемесячная выручка составит всего 30% от дохода в «высокий» сезон. То есть среднемесячная выручка за остальные 8 месяцев составит всего 108 000 рублей.

Таким образом, объем годовой выручки шиномонтажа составит порядка 2 304 000 рублей.



### Выбор помещения для шиномонтажа

В качестве помещения для шиномонтажа планируется использовать модульный шиномонтажный комплекс (мобильный шиномонтаж). Модульный шиномонтажный комплекс представляет из себя здания, состоящее из сборно-разборных металлоконструкций, со всеми необходимыми коммуникациями и шиномонтажным оборудованием. По сравнению с капитальным строительством, мобильное здание ни чуть не уступает в функционале, безопасности и удобстве и даже превосходит его с точки зрения меньших затрат на старт проекта и меньшего пакета документов разрешающих эксплуатацию объекта.

Основные преимущества модульного комплекса:

- Модульный мобильный шиномонтаж легко собирается и разбирается, что позволяет перевозить его на новое место в любое время и без серьезных последствий для конструкции.
- Из всего перечня документов для мобильного шиномонтажа требуется лишь подтверждение права собственности или аренды на земельный участок.
- При монтаже конструкции требуется только лишь подключение к электросети, так как проводка и остальные коммуникации уже встроены в модуль.
- Покупка модульного здания обойдется в несколько раз ниже строительства капитального объекта, то есть вложения на открытие бизнеса будут ниже, а значит будут ниже и сроки окупаемости инвестиций.

Модульное здание для шиномонтажа будет оснащено всем необходимым оборудованием для оказания качественных и своевременных услуг:

- Балансировочный станок «Мастер» СБМК-60
- Шиномонтажный стенд/станок
- Вулканизатор
- Емкость для воды
- Компрессор СБ4/С-100
- Домкрат подкатной 2,5 т
- Рабочий инструмент

Предполагается, что общие расходы на приобретение оборудования составят порядка 150 тыс рублей.

В планируемое штатное расписание шиномонтажного комплекса будут входить:

№	Должность	Количество, чел.	Оклад, руб.	Фонд оплаты в месяц, руб.	Оплата в год, руб.
1	Мастер	3	25 600 (6000 руб. + 30% от выручки)	76 800	921 600
<b>ИТОГО</b>				<b>76 800</b>	<b>921 600</b>

Таким образом, годовой фонд оплаты труда составит 921 600 рублей.

Функции администратора сервиса возьмет на себя лично владелец шиномонтажа.

Финансовый план

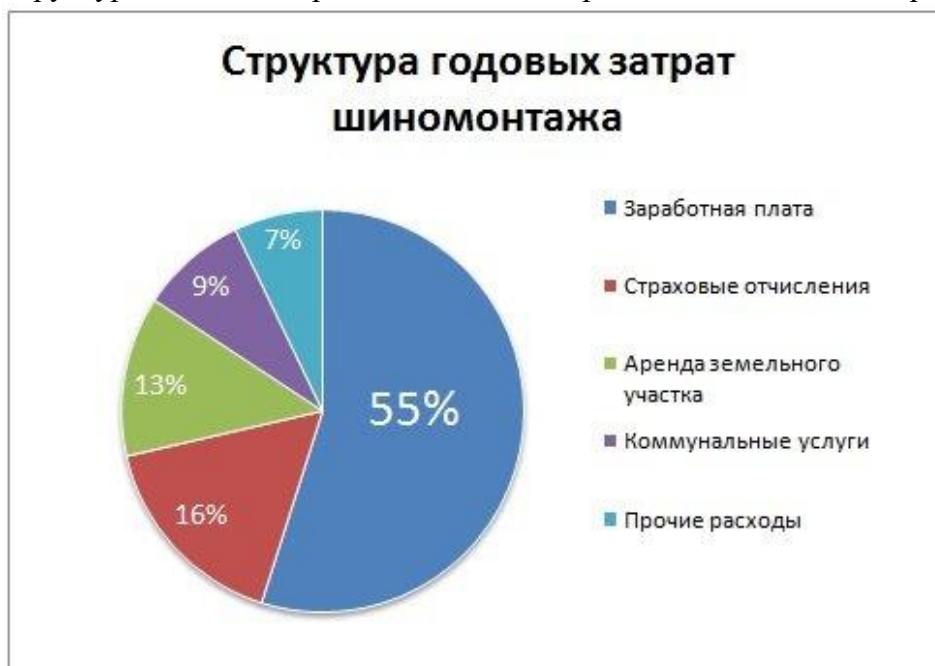


Постоянные расходы шиномонтажной мастерской представлены в следующей таблице:

№ п.п.	Наименование статьи расходов	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1.	Заработная плата	76 800	921 600
2.	Страховые отчисления за раб.	23 040	276 480
3.	Аренда земельного участка	18 000	216 000
4.	Коммунальные услуги	12 000	144 000
5.	Прочие расходы	10 000	120 000
<b>ИТОГО</b>		<b>139 840</b>	<b>1 678 080</b>

Итого постоянные расходы шиномонтажа составят в месяц – 139 840 рублей, в год – 1 678 080 рублей.

Структура годовых затрат шиномонтажа представлена в виде диаграммы:



Основными годовыми расходами шиномонтажа будет выплата заработной платы работникам – 55% в общей структуре затрат сервиса. На втором месте идут расходы по страховым отчислениям за работников – 16% от общих годовых затрат, на третьем – расходы связанные с уплатой аренды за пользование земельным участком – 13% от общих расходов.

Расчет экономических показателей шиномонтажа представлен в таблице – прогноз доходов и расходов шиномонтажа:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год деятельности, руб.
<b>1.</b>	<b>Выручка</b>	<b>2 304 000</b>
<b>2.</b>	<b>Себестоимость (сумма строк 2.1 - 2.5)</b>	<b>1 678 080</b>
2.1	Заработная плата	921 600
2.2	Страховые отчисления за раб.	276 480
2.3	Аренда земельного участка	216 000
2.4	Коммунальные услуги	144 000
2.5	Прочие расходы	120 000
3.	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	625 920
4.	Налоговые платежи (патент)	32 000
5	Фиксированный страховой платеж за ИП.	23 000
<b>6.</b>	<b>Чистая прибыль</b>	<b>570 920</b>

### **Сколько можно заработать, открыв шиномонтаж**

Чистая прибыль шиномонтажа по итогам годовой работы составит 570 920 рублей. Рентабельность сервиса, по расчетам бизнес плана, составит 34%, что является хорошим показателем для подобного бизнеса. При таких показателях проект окупается за 12 месяцев.

### **5.Рекомендации для бизнес-плана автошколы**

#### **Сколько денег нужно для старта бизнеса**

По предварительным расчетам, на открытие собственной автошколы потребуется инвестировать порядка 1 730 000 рублей:

- Оборудование учебного класса – 150 000 руб.
- Приобретение автомобилей (3 ед.) – 1 150 000 руб.
- Переоборудование авто – 50 000 руб.
- Регистрация НКО, получение образовательной лицензии – 30 000 руб.
- Рекламный бюджет (в т. ч. создание сайта) – 100 000 руб.
- Прочие расходы – 50 000 руб.
- Резервный фонд – 200 000 руб.

#### Описание продукции и услуг

В нашей автошколе курсантам будут предлагаться следующие услуги:

- Обучение в составе организованной группы (обучение ПДД 134 часа, обучение вождению 56 часов);
- Занятия на мультимедийном автотренажере;
- Занятия с инструктором на автомобилях, оборудованных АКПП;
- Контраварийное вождение;
- Вождение по городу;
- Разбор действий при ДТП;
- Безопасное вождение;
- Движение задним ходом во дворах и отработка действий при парковке в условиях ограниченного пространства.

Также будут предлагаться услуги по выездным занятиям на базе фирм (корпоративные клиенты).

Стоимость обучения в общей группе составит 19 000 рублей. За использование автодрома будет браться плата в 150 руб. в час. По предварительным расчетам, за два месяца в нашей школе будет обучаться порядка 30 человек. За год, соответственно будет обучено не менее 180 человек. Потенциальная выручка за данный период составит порядка 4 000 000 руб. (основное обучение + дополнительные услуги).

#### **Нужно ли разрешение для открытия данного бизнеса**

Открытие бизнеса мы начнем с регистрации некоммерческой организации (юридическое лицо) в министерстве юстиций региона. По завершению процесса регистрации будут получены зарегистрированные в установленном законодательном порядке учредительные документы (учредительный договор, устав) и свидетельство о государственной регистрации юридического лица. В качестве системы налогообложения планируется применять УСН, 15% от прибыли организации.

Затем необходимо арендовать помещение под автошколу. В этих целях уже подобрано одно из помещений на базе ПТУ, соответствующее всем требованиям Роспотребнадзора и Госпожнадзора и не нуждающееся в ремонте. Размер арендуемого класса составит 56 кв. м. Такая площадь позволит одновременно обучать до 30 человек. Арендная плата составит 18 тыс. руб. в месяц. Большой плюс размещения при ПТУ в том, что на их базе имеется специализированная площадка для обучения навыкам вождения.

#### **Какое оборудование выбрать для организации автошколы**

Кабинет будет оборудован партами, стульями, учебной доской и необходимыми учебными материалами. Также будут закуплены детали машин для наглядного изучения курсантами: двигатель, задний мост, коробка передач и другие составляющие автомобиля. На оборудование класса будет потрачено порядка 150 тыс. руб.

Основные вложения будут связаны с приобретением автомобилей для обучения навыкам вождения. Нами будут куплены три автомобиля: ВАЗ «Приора» (400 тыс. руб.), Daewoo Matiz (350 тыс. руб.) и Renault Logan (400 тыс. руб.). Машины будут переоборудованы под учебные – на этой уйдет еще порядка 50 тыс. рублей (на все машины). Затем потребуется получить свидетельство в ГИБДД о переоборудовании машины и поставить авто на учет с пометкой «Учебный автомобиль».

Затем мы планируем нанять персонал в автошколу. В штат персонала будут входить: инструкторы (3 чел.), медицинский работник (1 чел.) осматривающий инструкторов перед выездом и преподаватель (1 чел.). Ежемесячный фонд оплаты труда, включая премии, составит 90 тыс. рублей.

Далее потребуется получить образовательную лицензию в Министерстве образования региона. Лицензирование образовательной деятельности осуществляется в соответствии с Положением о лицензировании образовательной деятельности, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 18.10.2000 г. № 796. Для подачи заявления на получение лицензии потребуется составить следующие документы:

- [Договор об аренде](#) учебного класса (или свидетельства о праве собственности);
- Договор об аренде специально оборудованной площадки для проведения обучения первичным навыкам вождения;
- Трудовые договора с работниками.

Затраты на получение лицензии составят 10 тыс. рублей.

Маркетинг и реклама

Услуги обучения водительским навыкам оказывают десятки организаций нашего города. Однако не все они обладают соответствующими условиями и качеством предоставляемых услуг. Наиболее типичные недостатки автошкол-конкурентов: непосильно высокие цены, отсутствие квалифицированных инструкторов (и договоров с ними), слабо оснащенные учебные классы, проблемы с практическими занятиями, отсутствие должной рекламы услуг и пр. Это говорит о том, что в данном бизнесе можно успешно конкурировать, если организовать все на достойном уровне.

В качестве рекламы услуг автошколы будут использованы печатные СМИ, наружная реклама (баннеры на трассе, билборды), объявления в общественном транспорте и реклама в интернете. Продвижению в интернете будет уделяться особое внимание. Согласно статистике поисковых запросов Яндекс словосочетание «Автошколы Новосибирска» ищут порядка 6 400 раз в месяц (только в «Яндексе», есть еще и «Гугл»):

Это говорит о большой потенциальной аудитории клиентов, поэтому представительство автошколы в интернете должно быть максимальным. Нами будет создан сайт (60 тыс. руб.) и группы в соц. сетях. Примерно 20 тыс. руб. в месяц будет уходить на контекстную рекламу Яндекс-Директ (достаточно эффективный рекламный инструмент).

### Финансовый план автошколы

. Для начала представим постоянные ежемесячные расходы организации:

- Аренда – 18 000 руб.
- Заработная плата + страховые отчисления – 120 000 руб.
- ГСМ – 50 000 руб.
- Амортизация и обслуживание авто – 15 000 руб.
- Реклама – 30 000 руб.
- Прочие расходы – 20 000 руб.

Итого расходы составляют 253 000 руб. в месяц. Таким образом, годовые расходы на содержание автошколы составят 3 036 000 рублей. Структура годовых расходов выглядит следующим образом:



Расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов автошколы:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год, руб.
1	<b>Выручка</b>	<b>4 000 000</b>
2	<b>Себестоимость (сумма строк 2.1-2.6)</b>	<b>3 036 000</b>
2.1	Аренда	216 000
2.2	Заработная плата + страховые отчисления	1 440 000
2.3	ГСМ	600 000
2.4	Амортизация и обслуживание авто	180 000
2.5	Реклама	360 000
2.6	Прочие расходы	240 000
3.	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	964 000
4.	Налоги (УСН, 15% от прибыли)	144 600
5.	<b>Чистая прибыль</b>	<b>819 400</b>

### Сколько можно заработать на данном бизнесе

Чистая прибыль по итогам года работы, согласно расчетам бизнес плана, составит 819 400 рублей. Рентабельность автошколы составляет 27%. Окупаемость первоначальных затрат, с учетом периода на раскрутку бизнеса (4-6 мес.), наступит через 29 – 35 месяцев.

### Пошаговый план открытия автошколы

1. Изучение рынка, составление бизнес плана.
2. Аренда помещения под аудитории.
3. Регистрация в налоговой инспекции.
4. Принятие штата сотрудников.
5. Приобретение автомобилей, оборудования, мебели.
6. Проведение рекламной кампании.

### Какой ОКВЭД указать при регистрации бизнеса

При регистрации следует указать ОКВЭД:



- 42.1 – деятельность школ подготовки водителей;
- 42.2 – деятельность школ обучения вождения.

#### **Какие документы нужны для открытия**

Для открытия автошколы необходимо:

- Зарегистрировать ООО или негосударственное образовательное учреждение дополнительного образования;
- Получить лицензию в Федеральном органе.

Обучение ведется по «Программе по обучению водителей категории В».

Также потребуется получить разрешение у СЭС и пожарной инспекции, заключение у ГИБДД о соответствии обучающей базы.

Только после получения лицензии автошкола приобретает легальность.

#### **Какую систему налогообложения выбрать при регистрации**

При открытии автошколы можно использовать УСН. Данная система избавляет от уплаты НДС, налога на прибыль и существенно упрощает ведение отчетности. Также можно выбрать при регистрации и уплату единого налога со ставкой 6% или 15%.

#### **Технология ведения бизнеса**

Срок открытия автошколы может достигать до 1 года. Но усилия того стоят. Автошкола – это весьма выгодное и востребованное учреждения. Технология открытия простая, но длительная процедура: оформление разрешений и получение лицензии, аренда помещения, приобретение авто для обучения, наем профессиональных инструкторов. При предоставлении образовательных услуг не стоит забывать и о качестве преподавания. Профессионализм работников автошколы сделают заведение популярным и вызовут доверие к нему на начальном этапе.

### **6.Рекомендации для бизнес-плана эконом-такси**

#### **Сколько нужно денег для открытия эконом-такси**

По предварительным расчетам, на [открытие службы такси](#) с автопарком в 30 автомобилей будет потрачено не менее 1 080 000 рублей:

- Оборудование таксопарка – 500 000 р.
- Затраты на обустройство офиса – 150 000 р.
- Рекламный бюджет – 200 000 р.
- Затраты на регистрацию фирмы – 30 000 р.
- Прочие расходы – 50 000 р.
- Резервный фонд – 150 000 р.

#### **Пошаговый план открытия эконом-такси**

Основные этапы открытия службы такси предполагают выполнение следующих последовательных действий:

1. Анализ рынка подобных услуг в городе, выявление сильных и слабых сторон конкурентов
2. Планирование бюджета, поиск источников финансирования проекта
3. Регистрация фирмы, брендинг
4. Разработка рекламной компании
5. Поиск сотрудников в офис (диспетчеров, бухгалтера и пр.)
6. Приобретение оборудования для офиса и авто
7. Поиск водителей, регистрация каждого как ИП
8. Запуск рекламной компании и начало деятельности

#### **Описание услуг**

Уровень цен на наши услуги планируется установить на уровне среднерыночных.

Прайс по бизнес плану будет выглядеть следующим образом:

- Поездка по городу до 1 км – 80 р.
- Поездка по городу до 2 км – 90 р.
- Поездка по городу до 3 км – 100 р
- Поездка свыше 3 км – 10 р. за каждый доп. километр.
- Ожидание клиента – бесплатно до 10 мин.

- Ожидание сверх норматива- 4 р. за каждую минуту простоя.
- Организация провоза животного – 50 р.

### **Производственный план**

На данном этапе планируется приобретение целого ряда необходимого оборудования, включающего:

- Систему связи с водителем и клиентами
- Серверы и терминал оператора
- Устройства для контроля водителей
- Оборудование для таксопарка

Для связи с водителем мы планируем применять телефон с сенсорным экраном и установленным на него приложением для водителей, которое располагает функциями GPS-навигации, таксометра и возможность дистанционного принятия заказов одной кнопкой. Такой комплект обойдется дешевле, чем оборудование таксопарка рациями. Также к преимуществам можно отнести надежность, безпроблемную связь в городах (в отличие от раций, сигнал которых можно перехватить) и отсутствие постоянных шумов в салоне.

Непосредственно автопарк нашей службы мы планируем оборудовать магнитными пашками, световыми коробами и самоклеящейся пленкой с изображением бренда фирмы. Это позволит не только соблюсти закон, но и повысит авторитет организации в глазах клиента.

### **Какое оборудование выбрать для таксопарка**

Оборудование таксопарка на 30 машин, по предварительным подсчетам потребует не менее 500 000 р. первоначальных вложений. Для размещения диспетчерской службы будет арендовано офисное помещение площадью 45 кв. м. Офис будет оборудован компьютерами с программным обеспечением, а также качественной телефонной связью с легко запоминающимся номером.

### **Условия приема на работу водителей в такси**

Отдельное внимание будет уделено вопросу полной легализации деятельности. Но при этом с максимально возможной экономией на старте. Так, наша служба будет выступать только лишь посредником в перевозках. Штат водителей будет формироваться путем оформления каждого водителя как индивидуального предпринимателя и заключения с ним соответствующего договора. Условиями «приема на работу» будет водительский стаж не менее 7 лет, отсутствие судимости и личный легковой автомобиль рыночной стоимостью не менее 250 000 р.

### **Какую систему налогообложения выбрать**

Каждый водитель (индивидуальный предприниматель) будет поставлен на налоговый учет по системе налогообложения ЕНВД (единый налог на вмененный доход). По такой системе водитель будет уплачивать ежеквартально фиксированную сумму в местный бюджет. На каждую машину будет оформлено разрешение на перевозку пассажиров, которое будет находиться в салоне автомобиля (выдается комитетом по транспорту в местной администрации). Срок действия разрешения – 5 лет.

Непосредственно сама фирма будет зарегистрирована как юридическое лицо (ООО) с системой налогообложения УСН, 6% от выручки в месяц.

### **Маркетинг и продвижение услуг эконом-такси**

В виду высокой насыщенности рынка услуг перевозок такси, продвижению и рекламе фирмы будет уделено особое внимание. Для этого планируется:

- Сотрудничество с ночными клубами, кафе, барами и ресторанами – обмен визитками и контактной информацией.
- Размещение обширной рекламной информации в интернете, в том числе в социальных сетях. С помощью акций и конкурсов, которые сегодня проводятся в социальных сетях, можно в считанные недели наработать приличную клиентскую базу.
- Наружная реклама – размещение баннеров на билбордах, рекламных стойках в ТЦ и рекламных щитах на высоко-проходимых улицах города.
- Расклейка объявлений по городу, по остановочным павильонам и подъездам домов.

Всего на рекламные мероприятия планируется потратить не менее 200 000 р. впервые 2 месяца работы фирмы. В последующем ежемесячные затраты на рекламу будут составлять не более 50 000 р.

#### **Финансовый план**

Постоянные ежемесячные расходы:

- Аренда и содержание офиса – 30 000 р.
- Заработная плата офисного персонала (3 диспетчера, 1 бухгалтер) – 80 000 р.
- Страховые отчисления за офис. персонал – 28 000 р.
- Налоги за водителей (ЕНВД) – 90 000 р.
- Страховые отчисления за ИП (30 водителей) – 55 000 р.
- Реклама – 50 000 р.
- Прочие расходы – 30 000 р.

Итого – 363 000 р.

#### **Сколько можно заработать, став владельцем службы эконом-такси**

Всего в нашем автопарке в первый год будет работать в среднем 30 автомобилей. По предварительным расчетам, ежедневный доход с одной машины будет составлять в среднем 1000 р. (уже за вычетом процента водителю), в месяц – 22 000 р. Общая выручка от 30 машин составит порядка 660 000 р.

Расчет валовой и чистой прибыли представлен в следующей таблице:

<b>№ п./п.</b>	<b>Показатели</b>	<b>Сумма на текущий месяц, руб.</b>
<b>1</b>	<b>Выручка</b>	<b>660 000</b>
<b>2</b>	<b>Себестоимость (сумма строк 2.1 – 2.7)</b>	<b>363 000</b>
2.1	Аренда	30 000
2.2	Заработная плата	80 000
2.3	Страховые отчисления за офис. раб.	28 000
2.4	Налоги за водителей (ЕНВД)	90 000
2.5	Страховые отчисления за ИП	55 000
2.6	Реклама	50 000
2.7	Прочие расходы	30 000
<b>3</b>	<b>Валовая прибыль</b>	<b>297 000</b>
<b>4</b>	<b>Налоги (УСН, 6%)</b>	<b>39 600</b>
<b>5</b>	<b>Чистая прибыль</b>	<b>257 400</b>

Чистая прибыль компании, после соответствующей раскрутки услуг (2 – 3 месяца) составит 257 400 р. в месяц. Рентабельность по плану равна 70%. При таких показателях окупаемость вложений в службу такси наступает уже через 6 – 8 месяцев работы фирмы.

#### **Какой ОКВЭД указать при регистрации**

В редакции классификатора, которая действовала ранее, деятельность такси соответствовала коду под № 60.22. Согласно новой редакции бизнесмену, который решил организовать подобные пассажирские перевозки, следует выбирать другую кодировку:

49.32 «Деятельность такси», входящая в раздел 49 (Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта).

#### **Документы необходимые для открытия**

Сначала необходимо получить свидетельство о регистрации либо индивидуального предпринимателя, либо общества с ограниченной ответственностью. Полученное свидетельство предъявляется в налоговую инспекцию по месту регистрации. В течение месяца с даты регистрации в налоговой, нужно стать на учет в Пенсионный Фонд. Из документов начинающему бизнесмену потребуется предоставить:

- копию паспорта с полным указанием ФИО;
- копию индивидуального плательщика налогов;
- нотариально заверенное свидетельство о регистрации;
- заявление о переходе на выбранную схему налогообложения;
- квитанция, подтверждающая оплату гос пошлины.

После регистрации необходимо открыть счет в банке и заказать изготовление печати.

#### **Какую выбрать систему налогообложения**

Большинство бизнесов в сфере такси и подобных перевозок работают на едином налоге ЕНВД либо используют упрощенную систему. При выборе единого налога на вмененный доход сумма налога для предпринимателя будет зависеть от числа посадочных мест в автопарке. Однако ЕНВД для сферы такси может быть доступна не во всех регионах страны. В этих случаях есть смысл приобрести патент, который может стать достойной альтернативой.

#### **Необходимые разрешения для открытия**

Кроме регистрации в налоговой службе и Пенсионном фонде, потребуется получение лицензии на осуществление пассажирских перевозок. Выдает лицензию специальный орган, который является подразделением Министерства транспорта и связи. Для получения лицензии ему нужно предоставить:

- заверенная нотариально копия свидетельства о регистрации индивидуального предпринимателя или предприятия;
- заявление по форме на получение лицензии для сферы осуществления такси-перевозок;
- заполненные бланки сведений об используемых транспортных средствах и водителях;
- сведения о дополнительном специальном оборудовании.

Лицензия выдается на срок до 5 лет, а на каждое транспортное средство заполняется собственная лицензионная карточка.

#### **Технология организации бизнеса**

Служба эконо такси может работать по одной из 2-х часто используемых схем:

1. Взимать процент от стоимости выполненного водителем заказа.
2. Предоставлять минимальный лимит, который должен сдать каждый водитель за каждый заказ (смену).

Как правило, таксопарки заключают договора с диспетчерскими службами, либо открывают собственную, но это чревато дополнительными капиталовложениями. Компания может приобретать автомобили самостоятельно, организовывая свой автопарк, либо заключать договора с водителями с собственными машинами.

Для старта достаточно обойтись небольшим на первых порах помещением, где будут трудиться диспетчеры. Из оборудования потребуется выделенная телефонная линия, персональный компьютер с выходом в интернет, комплект мебели, радиосвязь. Количество водителей соответствует численности работающих на линиях автомобилей.

#### **КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ**

<b>Критерии оценивания</b>	<b>Оценка</b>
Студент успешно решил практическое задание, показал ясное видение материала. Выполнил правильно все задания. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения.	<b>Оценка «5» (отлично)</b>
Студент решил практические задания. Был логичен и доказателен. При этом допустил несколько ошибок, имеются небольшие недочеты, в целом не влияющие на решение, такие как небольшие логические пропуски, не связанные с основной идеей решения. Решение оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию решения.	<b>Оценка «4» (хорошо)</b>
В целом верно решал задание. Некоторые ответы не правильны.	<b>Оценка «3» (удовлетворительно)</b>
Студент не справился с заданием. Решение неверное или отсутствует	<b>Оценка «2» (неудовлетворительно)</b>

## 4. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

### ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Итоговой формой аттестации дисциплины является *дифференцированный зачет*, который осуществляется в два этапа: проверка теоретических знаний (экзаменационных вопросов) и практических умений (решение практических задач). Задания для экзаменуемого состоят из двух частей: теоретической и практической. Теоретическая часть содержит 41 экзаменационных вопросов (1 вопрос в билете). Практическая часть содержит 40 практических заданий (каждое практическое задание содержит 1 задачу)

#### 4.1. Вопросы для подготовки к зачету

1. Понятие и содержание предпринимательства.
2. Принципы предпринимательской деятельности.
3. Функции предпринимательства.
4. Типология предпринимательства.
5. Предпринимательство на Руси до XV века.
6. Российское предпринимательство периода XV – XIX веков.
7. Бизнес в России дореволюционного периода.
8. Бизнес в период руководства коммунистической партии.
9. Предпринимательство постсоветского периода.
10. Концепции бизнеса (позитивная концепция бизнеса).
11. Концепции бизнеса (критическая концепция бизнеса).
12. Концепции бизнеса (прагматическая концепция бизнеса).
13. Родовые признаки бизнеса.
14. Предпринимательская среда.
15. Виды предпринимательства.
16. Производственное предпринимательство.
17. Коммерческое предпринимательство.
18. Финансовое предпринимательство.
19. Посредническое предпринимательство.
20. Страхование предпринимательства.
21. Формы предпринимательства.
22. Организационно-правовые формы юридических лиц: коммерческие и некоммерческие организации.
23. Процедура государственной регистрации бизнеса (регистрация юридического лица).
24. Характеристика хозяйственных товариществ.
25. Характеристика хозяйственные обществ.
26. Характеристика крестьянские (фермерские) хозяйства.
27. Характеристика производственных кооперативов.
28. Характеристика государственных и муниципальных унитарных предприятий.
29. Финансовая деятельность в организации. Инвестиционная деятельность в организации.
30. Формирование имущества и источники финансирования предпринимательской деятельности.
31. Основные показатели эффективности предпринимательской деятельности.
32. Финансовая система и финансовый рынок.
33. Структура кредитной системы, сущность, виды и формы кредита.
34. Взаимоотношения предпринимателей с финансовой системой.
35. Понятие и сущность рисков в предпринимательстве.
36. Классификация рисков.

37. Система управления рисками: процесс управления рисками на предприятии, методы управления рисками, управление информационными рисками, методы финансирования рисков.
38. Понятие и виды налогов. Система налогообложения предпринимательской деятельности.
39. Характеристика специальных налоговых режимов (УСН, ЕСХН, ПСН, Налог на профессиональный доход).
40. Понятие и содержание бизнес-плана.
41. Характеристика разделов бизнес-плана.

#### 4.2. Образец экзаменационного билета по дисциплине

Министерство образования и науки Республики Дагестан  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение РД  
«Колледж экономики и права»

---

---

Специальность 09.02.07 «Информационные системы и программирование»  
Курс 4 семестр 8  
Форма обучения очная

БИЛЕТ № 1  
к дифференцированному зачету  
ОП 13 «Основы предпринимательской деятельности»

1. Предпринимательство на Руси до XV века.
2. Задание. Решите задачу:

Капитальные вложения на единицу продукции составляют 80 руб., а себестоимость единицы продукции – 160 руб. Предприятие установило оптовую цену величиной 200 руб. Годовой объем производства продукции 100 000 ед. Уровень рентабельности предприятия равен 0,2.

Определить общую экономическую эффективность капитальных вложений для строительства нового цеха.

Составитель \_\_\_\_\_ /Алахвердиев Т.Д./  
Утвержден на заседании цикловой комиссии \_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_ 202\_\_ г. (протокол №\_\_\_\_)  
Председатель ПЦК \_\_\_\_\_ Гюльмагомедов Т.Х.

#### 4.3 Практические задания к дифференцированному зачету:

##### Задание 1.

Капитальные вложения на единицу продукции составляют 80 руб., а себестоимость единицы продукции – 160 руб. Предприятие установило оптовую цену величиной 200 руб. Годовой объем производства продукции 100 000 ед. Уровень рентабельности предприятия равен 0,2. Определить общую экономическую эффективность капитальных вложений для строительства нового цеха.

##### Задание 2.

Сметная стоимость строительства нового промышленного предприятия составляет 45 млн руб. Капитальные вложения на создание оборотных средств равны 15 млн руб.

Прибыль от реализации готовой продукции равна 120 млн руб. Известно, что расчетная рентабельность не менее 0,25. Определить экономическую эффективность капитальных вложений на строительство нового промышленного предприятия.

### Задание 3.

Существует три возможных варианта осуществления капиталовложений. Нормативная рентабельность 0,3. Исходные данные по этим вариантам приведены в табл. 1. Определить наиболее эффективный вариант.

Таблица 1

Вариант	Капитальные вложения, млн руб.	Себестоимость годового объема производства продукции, млн руб.
1	5	20
2	6	18
3	9	14

### Задание 4.

Существует два возможных варианта осуществления капиталовложений. Нормативная рентабельность 0,2. Исходные данные по этим вариантам приведены в табл. 1. Определить наиболее эффективный вариант.

Таблица 3

Вариант	Капитальные вложения, млн руб.	Себестоимость годового объема производства продукции, млн руб.	Годовой объем производства, тыс. шт.
1	75	100	25
2	100	80	40

### Задание 5.

Существует два возможных варианта осуществления капиталовложений. Приведенные затраты по этим вариантам равны соответственно 138 руб./шт и 147 руб./шт., а годовой объем производства продукции – 20 тыс. шт. Приведенные затраты базового варианта равны 150 руб./шт. Рассчитать условный годовой экономический эффект при реализации оптимального варианта.

### Задание 6.

Существует два возможных варианта осуществления капиталовложений, первый из которых является оптимальным. Себестоимость продукции по первому варианту равна 105 руб./шт., а по второму – 118 руб./шт. Годовой объем производства продукции – 20 тыс. шт. Цена продукции равна 250 руб./шт. Рассчитать годовой объем прибыли при реализации оптимального варианта.

### Задание 7.

Определите коэффициент текущей ликвидности предприятия, если оно имеет следующие показатели за прошедший период:

- сумма денежных средств-150 тыс. руб.
- сумма краткосрочных финансовых вложений – 40 тыс. руб.
- задолженность дебиторов – 80 тыс.руб.
- задолженность кредиторов – 56 тыс.руб.
- запасы производства – 170 тыс. руб.
- краткосрочные кредиты – 163 тыс. руб.

**Задание 8.**

Определите коэффициент текущей ликвидности предприятия, если оно имеет следующие показатели за прошедший период:

- сумма денежных средств-54 тыс. руб.
- сумма краткосрочных финансовых вложений – 138 тыс. руб.
- задолженность дебиторов – 20 тыс.руб.
- задолженность кредиторов – 68 тыс.руб.
- краткосрочные кредиты – 163 тыс. руб.

**Задание 9.**

Определите фондоотдачу. Компания имеет следующие показатели по работе за текущий отчетный период:

- Цена единицы продукции – 15 рублей,
- Объем производства– 153690 штук,
- Стоимость основных средств на начало года –116000 рублей,
- Стоимость основных средств на конец года –140000 рублей.

**Задание 10.**

Определить фондоемкость, насколько эффективно используются основные фонды предприятия.

- Реализованная продукция – 358 тыс. руб.
- Стоимость основных средств – 200 тыс. руб.

**Задание 12.**

Проанализируйте производственный, коммерческий и финансовый риски. Заполнить таблицу 1.

Таблица 1

Название риска	Как проявляется	Причина
Производственный риск		
Коммерческий риск		
Финансовый риск		

**Задание 13.** Определите вид риска.

Ситуация. Японский автоконцерн Mazda объявил об отзыве с американского рынка свыше 374 тыс. автомобилей из-за дефектов в подушках безопасности производства компании Takata. Об этом говорится в распространенном заявлении автопроизводителя. Выяснилось, что производимые ею подушки безопасности могут непроизвольно раскрываться во время движения автомобиля. Неисправность в нагнетателях воздуха приводит к тому, что при срабатывании этот элемент безопасности может «выстрелить» в человека металлическими фрагментами

**Задание 14.** Определите вид риска.

Ситуация. Небольшой продуктовый магазин арендовал помещение на втором этаже торгового комплекса. В магазине произошла авария системы водоснабжения - разорвало соединение в трубах и залило кафе этажом ниже. Владельцу магазина пришлось возмещать владельцу кафе внушительную сумму за ремонт внутренней отделки и поврежденную мебель. Бизнесмен оказался в минусе и был вынужден закрыть магазин. Как владелец продуктового магазина в начале предпринимательской деятельности мог защитить себя от данного риска? Смоделируйте альтернативный (благоприятный) исход событий.



**Задание 15.** Определите вид риска.

Ситуация. Индивидуальный предприниматель взял кредит на развитие бизнеса в банке, арендовал оборудование и запустил производство в небольшом цехе. В здании из-за ураганного ветра с сильным ливнем была повреждена крыша, ее ремонт займет 3 месяца. Долгий перерыв в работе грозит большими убытками, тем более что предпринимателю попрежнему приходится погашать кредит и нести расходы по аренде оборудования. Как индивидуальный предприниматель мог защитить себя от данного риска? Смоделируйте альтернативный (благоприятный) исход событий.

**Задание 16.**

Руководство небольшой строительной фирмы ООО «Дорстрой 10» решило поберечь свои с трудом заработанные деньги и не выплачивать многочисленные налоги, а перейти в 2023 году с общего режима на более выгодный УСН.

Подсчитанная выручка за объекты, сданные заказчикам с января по сентябрь 2022 года, равна 99 млн руб., включая НДС. Средняя численность работающих с января по сентябрь — 70 человек. Остаточная стоимость основных средств — 68 млн руб. Филиалов у ООО «Дорстрой 10» нет.

Может ли ООО «Дорстрой 10» перейти на УСН с 2023 года?

**Задание 17.**

Предприятие на УСН ООО «Формула» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2023 год	49 000 000	10 000 000	15

Как правильно рассчитать единый налог за 2023 год?

**Задание 18.**

ИП Кузьмин А. С., имеющий работников, рассчитывающий и уплачивающий 6% с доходов, имеет следующие показатели.

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %	Уплаченные страховые взносы (в т. ч. за работников и фиксированный взнос ИП), руб.	Выплаты больничных за счет работодателя, руб.
1 квартал 2023 год	11 000 000	Не учитывается	6	100 000	26 000

Рассчитайте авансовый платеж за 1 квартал 2023 года?

**Задание 19.**

Компания занимается выращиванием в 2022 году плодовых и ягодных культур. Режим налогообложения - ЕСХН. Фирма уплачивает страховые взносы по тарифу 30% (суммарно на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование) и взносы на “травматизм” по тарифу 1,3%.

В декабре 2021 года компания купила за 82 000 руб. (в т. ч. НДС - 12 508,47 руб.) и осуществила ввод в эксплуатацию производственного оборудования для использования в ЕСХН-деятельности. Она оплатила оборудование в феврале 2022 года.

По состоянию на 1 января 2022 года в отражен убыток за прошлый год в размере 31 600 руб.

В I полугодии 2022 были приобретены:

- минеральные удобрения стоимостью 154 000 руб. (в т. ч. НДС – 23 491,53 руб.). По состоянию на 01.07.2022 г. оплачено только 108 000 руб. (в т. ч. НДС – 16 474,58 руб.);
- саженцы стоимостью 518 300 Р (в т. ч. НДС – 79 062,71 руб.). Были оплачены полностью.

В I полугодии 2022 фирма продала продукцию на сумму 815 300 руб. Покупатели оплатили ее полностью. Также покупатели внесли 77 500 руб. как авансы в счет предстоящих поставок.

В I полугодии 2022 фирма понесла расходы:

- в виде зарплаты персоналу на сумму 258 700 руб. (выплачено 161 800 руб.);
- обязательных страховых взносов на пенсионное, социальное и медицинское страхование в размере 77 610 руб. (258 700 руб. × 30%), из них перечислено – 52 360 руб.;
- страховых взносов на “травматизм” в размере 3363,1 руб. (258 700 руб. × 1,3%), из них перечислено – 2700 руб.

Рассчитать налоговую базу и сумму авансового платежа за I полугодие.

### Задание 20.

ИП Петров выращивает яблоки и производит из них сок в Свердловской области. Затем поставляет его в рестораны Екатеринбурга.

В первом полугодии 2023 года он продал сока на 530 000 руб. Покупатели оплатили товар полностью.

Затраты предпринимателя в тот же период:

- новый пресс для сока, удобрения и саженцы — 142 000 руб.
- зарплата сотрудникам и взносы за них — 250 000 руб.

Ставка ЕСХН в Свердловской области в 2022 году — 5%.

Рассчитать налоговую базу, сумму авансового платежа за I полугодие и ЕСХН за год.

### Задание 22.

#### Каковы отличия ЕСХН от упрощенки

Сделайте сравнительную таблицу двух спецрежимов: ЕСХН и упрощенной системы налогообложения — УСН. Она поможет, если выбираете из двух налоговых режимов.

Параметры	УСН	ЕСХН
Ограничения по доходу, сотрудникам и стоимости имущества		
Виды деятельности		
НДС		
Расходы		
Налоговая ставка		

Параметры	УСН	ЕСХН
Уплата налога		
Как часто подавать декларацию		

### Задание 23.

Провести горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия по следующим данным (таблица 1). Анализ оформить в таблице 1 и сделать вывод:

Показатели	Прошлый год, тыс. руб.	Отчетный год, тыс. руб.	отклонение от прошлого года (+, -)	
			тыс. руб.	в %
	1	2	3	4
Выручка от продаж товаров, работ, услуг (за минусом НДС и акцизов)	25027	42310		
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	19573	34840		
Валовая прибыль	5454	7470		
Коммерческие расходы	1215	2102		
Управленческие расходы	3709	4856		
Прибыль от продаж	530	512		

### Задание 24.

Предприятие производит два вида продукции: А и Б. Объем производства продукции А равен объему реализации и составляет 4 тысячи единиц изделий. Известно, что цена на продукцию А равна 1350 тыс. руб. за единицу. Совокупные затраты на производство и реализацию продукции вида Б равны 4500 тыс. руб., а прибыль от ее реализации 1500 тыс. руб. Определить выручку предприятия от продаж продукции А и Б.

### Задание 25.

Объем производства продукции предприятия равен объему реализации и составляет 2 тысячи единиц изделий. Общие постоянные издержки равны 3000 тыс. руб., а общие переменные – 2900 тыс. руб. Соответственно, их сумма образует совокупные издержки величиной 5900 тыс. руб. рассчитать удельные расходы предприятия для каждого вида издержек.

### Задание 26.

Совокупные затраты на производство и реализацию продукции предприятия составляют 3760 тыс. руб. Объем производства продукции равен объему реализации и составляет 7 тысяч единиц изделий. Известно, что цена на продукцию равна 1115 руб. за единицу. Определить, чему равна прибыль предприятия.

### Задание 27.

Существует 2 направления предпринимательской деятельности на предприятии. Основные показатели, которые характеризуют эти направления, сведены в табл. 1. Определить, какое направление является наиболее прибыльным при условии, что объем

производства во всех анализируемых случаях равен объему реализации и составляет 4 тыс. шт.

Таблица 1

	Объем реализации, тыс. шт.	R, тыс. руб.	S, тыс. руб.
1	4	5400	4700
2	4	6000	4500

**Задание 28.**

Укажите, к каким видам предпринимательской деятельности относятся:

- а) Агрофирма - \_\_\_\_\_
- б) Торговый дом - \_\_\_\_\_
  
- в) Ресторан - \_\_\_\_\_
- г) Фондовая биржа - \_\_\_\_\_
  
- 
- д) Банк акционерный - \_\_\_\_\_
- е) Алмазный рудник - \_\_\_\_\_

**Задание 29.**

Приведите в соответствие:

- а) обязанности предпринимателя.
  - 1 Обеспечивать работникам предусмотренные законодательством и обусловленные договорами условия труда, соблюдение правил техники безопасности.
  - 2.Открывать счета в банках, производить расчетные, кассовые и кредитные операции всех видов.
  - 3.Нанимать и увольнять работников с соблюдением трудового законодательства.
  - 4.Выполнять заказы для государственных нужд.
  - 5.Устанавливать цены и тарифы на свою продукцию (работу, услугу).
  - 6.Создавать любые виды предприятий.
  - 7.Осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности.
  - 8.Приобретать имущество и права у других хозяйствующих субъектов и иных лиц и участвовать в их деятельности
- б) Права предпринимателя.

**Задание 30.**

Приведите в соответствие:

- а) обязанности предпринимателя.
  - 1. Платить налоги и другие обязательные платежи.
  - 2. Создавать любые виды предприятий.
  - 3. Выбирать поставщиков и потребителей.
  - 4. Вносить платежи по социальному страхованию работников.
- б) права предпринимателя.

5. Оплачивать труд лиц, работающих по найму.
6. Устанавливать цены и тарифы на свою продукцию (работу, услугу).
7. Свободно распоряжаться доходом после внесения налогов и других обязательных платежей.
8. Осуществлять валютные операции.

### **Задание 31.**

Хозяйка цветочного магазина наняла продавца с окладом 20 тыс. ден. ед. Сумма ежегодной аренды – 8 тыс. ден. ед. в год. Она вложила в свое дело 40 тыс. ден. ед., лишившись 5 тыс. ден. ед. в год, которые она могла бы иметь при другом помещении капитала. Свой предпринимательский талант она оценивает в 12 тыс. ден. ед. в год. Определите величину бухгалтерских и экономических издержек.

### **Задание 32.**

Некий гражданин Н., отказавшись от должности инженера с окладом 50 тыс. руб. в месяц, организовал малое предприятие. Для этого он использовал личные сбережения в сумме 1500 тыс. руб. Кроме того, был привлечен кредит в размере 5000 тыс. руб. Какую величину составят экономические и бухгалтерские издержки соответственно, если годовой процент за кредит составляет 20%, а по вкладам граждан – 12%.

### **Задание 33.**

Гражданин РФ Сергей Морозов планирует организовать предпринимательскую деятельность в статусе индивидуального предпринимателя. Сергей, в силу отсутствия опыта в данном деле, не знает, как оформить государственную регистрацию предпринимательской деятельности.

Помогите ему составить план действий, указав какие документы необходимо представить и в какие сроки в местные органы власти для регистрации индивидуального предпринимателя.

### **Задание 34.**

Учащийся колледжа Петров в возрасте 16 лет был трудным подростком, часто не посещал колледж и учиться не хотел. Мать попросила директора организации, в которой работала сама, принять его на работу. Но тот сказал ей, что в соответствии с трудовым законодательством не имеет право это сделать.

Вправе ли директор отказать в приеме на работу Петрова? Когда физическое лицо приобретает трудовую правосубъектность?

### **Задание 35.**

На ваш взгляд, можно ли квалифицировать действия лиц, которые самовольно изготавливают некачественный продукт (например, алкогольную продукцию) и реализуют его, используя товарные знаки предприятий, которые занимаются выпуском данной продукции на законных основаниях, как незаконное предпринимательство.

Аргументируйте свой ответ

### Задание 36.

И.Н. Котов решил заняться предпринимательской деятельностью - открыть гостиницу. Укажите куда необходимо обратиться Котову для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Какие документы необходимо представить в регистрирующий орган?

### Задание 37.

Гражданин, не зарегистрированный в качестве предпринимателя в установленном порядке, сдает в наем "свободное" жилье и получает в результате такой операции доход. Должна ли подобная деятельность рассматриваться в качестве предпринимательской или нет? Подтвердите свой ответ примерами.

### Задание 38.

Гражданка Петрова И.В. периодически сдает одну из комнат в своей двухкомнатной квартире студентам заочного отделения близлежащего института, приезжающим на сессию. Является ли деятельность гражданки Петровой И.В. предпринимательской? Можно ли относить Петрову И.В. к субъектам предпринимательской деятельности? Свой ответ обоснуйте.

### Задание 39.

Охарактеризуйте сильные и слабые стороны производственного и коммерческого предпринимательства. Ориентиром могут служить следующие положения:

- Имеет наибольшее общественное значение.
- Пользуется значительной государственной поддержкой.
- Зависимость от уровня развития рыночной экономики и инфраструктуры.
- Высокая (невысокая) рентабельность.
- Высокий (невысокий) риск.
- Повышенная сложность.
- Быстрота создания, незначительная величина первоначального капитала.
- Относительная простота самих операций.
- Зависимость от уровня производства.
- Формирует основу современной рыночной экономики.

Тип предпринимательства	Сильные стороны	Слабые стороны
Производственное		
Коммерческое		

### Задание 40.

Представьте идею для организации собственного дела. Она может заключаться в организации производства какого-либо товара (например, пиццы или детских игрушек) или оказании услуг (например, в бытовом обслуживании). Проанализируйте свою бизнес-идею с помощью SWOT-анализа, выделив слабые и сильные стороны, угрозы и возможности.



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 133600552358087161194895262509558337786447861787

Владелец Гайдаров Насир Алиевич

Действителен с 22.03.2024 по 22.03.2025