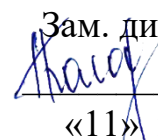


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КУРСАВСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ «ИНТЕГРАЛ»

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по ТО

 И.А. Колодка

«11» июня 2025г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
ОП.07 «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

для обучающихся по профессии 23.01.17

" Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей "

с. Курсавка
2025 г.

Разработан в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины, созданной на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, предназначена для реализации ППКРС по профессии 23.01.17 " Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей "

Организация-разработчик: ГБПОУ «Курсавский региональный колледж «Интеграл»

Разработчик: Кныш М.И., преподаватель ГБПОУ КРК «Интеграл»

Рассмотрен, утвержден и рекомендован к применению на заседании
методического Совета ГБПОУ КРК «Интеграл»

Протокол № 6 от «11» июня 2025г.

Председатель Методического совета



И.А. Колодка

Согласован с представителями работодателей.

Протокол согласования № ____ от ____ " ____ " _____ 20__ года.

357070 Ставропольский край,
Андроповский район,
с.Курсавка, ул. Титова, 15
тел.: 8(86556)6-39-82, 6-39-83
факс: 6-39-79

**Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине
ОП.07 «Основы предпринимательства»**

Контролируемые темы дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
Тема 2. Разработка бизнес - проекта	ОК 01- 09	<i>Контрольные вопросы Тесты Кейсовые задания Задание практическое</i>
Тема 3. Этапы государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей		<i>Задание практическое Вопросы для обсуждения Тесты</i>
Тема 4. Маркетинг в предпринимательской деятельности		<i>Контрольные вопросы Тесты Вопросы для обсуждения</i>
Тема 5. Основы бухгалтерского учета и налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса		<i>Вопросы к практикуму Вопросы для обсуждения Задания практические</i>
Тема 6. Финансовый менеджмент. Виды и формы кредитования		<i>Контрольные вопросы</i>
В целом по дисциплине		<i>Итоговое тестирование Вопросы к дифф. зачету</i>

Тема 2. Разработка бизнес - проекта

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается назначение бизнес-плана?
2. Кто может выступать в качестве заказчика бизнес-плана?

3. Какие показатели бизнес-плана наиболее значимы и для кого?
4. В чем заключается содержание бизнес-плана?
5. Как составляется план маркетинга?
6. О чем говорится в резюме бизнес-плана?

ТЕСТЫ

Вариант 1

1. Раздел бизнес-плана, в котором определяется производственная мощность, закупка сырья, материалов, комплектующих, где будут изготавливаться товары:

- 1) план производства;
- 2) финансовый план;
- 3) план маркетинга;
- 4) резюме.

2. Раздел бизнес-плана, в котором необходимо выявить, каковы будут доходы от продаж и прибыль за первый и последующие годы, как много потребуется сделать инвестиций для поддержания дела в рассматриваемом периоде:

- 1) план маркетинга;
- 2) финансовый план;
- 3) план производства;
- 4) резюме.

3. Раздел бизнес-плана, в котором необходимо отразить методы определения цен, сумму распространения товара, уровень рентабельности на вложенный капитал, разработать вопросы о качестве и дизайне продукции:

- 1) план производства;
- 2) оценка риска;
- 3) план маркетинга;
- 4) финансовый план.

4. Раздел бизнес-плана, в котором необходимо указать, кто является крупнейшим производителем аналогичных товаров, как у них обстоят дела с объектами продаж, доходами, внедрением новых людей, сервисом, что собой представляет их продукция, каков у них уровень цен:

- 1) план маркетинга;
- 2) оценка риска;
- 3) финансовый план;
- 4) конкуренция на рынке.

5. Бизнес-план выполняет следующие функции:

- 1) основа для разработки концепции ведения бизнеса; инструмент оценки фактических результатов деятельности компании; средство привлечения инвестиций; средство формирования команды;
- 2) расширение рынков сбыта; основа для разработки концепции ведения бизнеса; формирование определенного круга потребителей;
- 3) средство привлечения инвестиций; средство формирования команды;
- 4) расширение рынков сбыта; основа для разработки концепции ведения бизнеса; получение прибыли.

6. Стратегия финансирования определяет:

- 1) общий объем вложений в проект, источники и распределение по времени; структуру вложений;
- 2) структуру вложений;
- 3) общий объем вложений в проект, источники и распределение по времени; структуру вложений; сроки окупаемости и показатели прибыльности проекта;
- 4) кэш-фло.

7. Время от начала инвестиций до того момента, как все вложения покрываются доходами, полученными в результате осуществления проекта:

- 1) срок инвестирования проекта;
- 2) срок реализации проекта;
- 3) срок формирования проекта;
- 4) срок окупаемости проекта.

8. Раздел "Персонал" определяет:

- 1) потребность в сотрудниках, их обязанности, полномочия и ответственность, форму и размер оплаты труда, а также способы оформления отношений;
- 2) потребность в сырье, оборудовании и квалифицированных кадрах;
- 3) управленческий состав организации.

9. Бизнес-план, цель составления которого - предельно четко описать результаты реализации конкретного частного проекта (решение о целесообразности его выполнения может вытекать из составленного ранее стратегического бизнес-плана):

- 1) предварительный;
- 2) проектный;
- 3) модернизации;
- 4) инновационный.

10. Часть бизнес-плана, которая занимает до 40% его объема и является наиболее важной. В ней не только описывается коммерческая состоятельность проекта, но обосновываются все цифры, которые впоследствии должны быть использованы в финансовых расчетах в качестве первичных или исходных данных:

- 1) аналитическая часть;
- 2) резюме;
- 3) прогнозная часть;
- 4) проектная часть.

Вариант 2

1. Часть бизнес-плана, занимающая по объему не более 20%. Представленные в ней данные позволяют судить о том, что даст проект и насколько рискованным является вложение в него средств:

- 1) аналитическая часть;
- 2) прогнозная часть;
- 3) резюме;
- 4) проектная часть.

2. Внутренние факторы, оказывающие влияние на потребность в кадрах:

- 1) уровень технологии, уровень организации труда, простои, изменение программы;
- 2) уровень организации труда, простои, изменение программы;
- 3) конъюнктура рынка, структура рынка, конкуренция, социальное положение в стране.

3. Бизнес-планы разрабатываются:

- 1) менеджером, предпринимателем, государством;
- 2) менеджером, предпринимателем, фирмой, группой фирм или консалтинговой организацией;
- 3) менеджером, предпринимателем, страховыми организациями, группой фирм.

4. Целью проекта выступает достижение определенного состояния:

- 1) за время деятельности предприятия;
- 2) полностью за счет заемных средств, так как это повышает эффективность;
- 3) в результате реализации проекта.

5. Факторы, влияющие на деятельность предприятия, подразделяются:

- 1) на внутренние и внешние;
- 2) на внешние и макроэкономические.

6. К внешним факторам, влияющим на деятельность предприятия, относятся:

- 1) конкуренция, спрос, окружающая среда;
- 2) конкуренция, миссия фирмы, окружающая среда, принципы деятельности;
- 3) миссия фирмы, ресурсы, принципы деятельности.

7. К внутренним факторам, влияющим на деятельность предприятия, относятся:

- 1) конкуренция, миссия фирмы, окружающая среда, принципы деятельности;
- 2) конкуренция, спрос, окружающая среда;
- 3) миссия фирмы, ресурсы, принципы деятельности.

8. Планирование - это:

- 1) описание деятельности хозяйственного объекта на данный период;
- 2) разработка плана, который даст инвестору ответ, стоит ли вкладывать средства в проект;
- 3) план возможных действий предприятия на рынке;
- 4) разработка и корректировка плана, включающая предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного объекта на ближайшую и отдаленную перспективу.

9. Финансовые цели - это:

- 1) цели, которые связаны с достижением определенных изменений в параметрах производства;
- 2) цели, которые определяют желаемые изменения с точки зрения отдельных групп населения или населения в целом;
- 3) цели, которые прямо связаны с увеличением денежных доходов предприятия;
- 4) цели, реализация которых связана со сбытовой политикой предприятия.

10. Назначение бизнес-плана состоит в следующем:

- 1) изучить перспективы развития будущего рынка;
- 2) обнаружить будущие опасности;
- 3) определить критерии и показатели оценки бизнеса;
- 4) верны все варианты.

КЕЙСОВЫЕ ЗАДАНИЯ:

Проанализируйте информацию, представленную в кейсах, дайте ответы на поставленные вопросы.

Кейс 1. Иванов И.И. после выставки офисной техники в Китае решил импортировать не представленные в России торговые марки, открыв фирменный магазин. Себестоимость офисной техники с учетом доставки была ниже аналогичных по функционалу моделей. Иванов И.И. установил рыночные цены на технику, разместил рекламу на фасаде здания, создал фирменный сайт, с помощью которого потенциальные клиенты могут заказывать расходные материалы напрямую из Китая от производителя. Бизнес Иванова И.И. просуществовал не более полугода. Почему?

Кейс 2. Иванов И.И. решил открыть собственный фитнес-центр. Он составил бизнес-план и рассчитал полную смету предполагаемых затрат, оформил кредит под залог собственного жилого имущества. Уже через полгода плановые показатели по количеству клиентов, обеспечивающих прибыль предприятию, были достигнуты. Иванов И.И. решил не воплощать задуманные идеи по стимулированию спроса, улучшению качества обслуживания, предусмотренные бизнес-планом, и получать стабильный доход. Через год конкуренты открыли фитнес-центр в соседнем здании, предложив дополнительные услуги и сервисы, более низкую стоимость абонементов. Часть клиентов Иванова И.И. перешли к конкурентам. В это время к Иванову И.И. поступили замечания от пожарной инспекции, были выписаны штрафы. Иванов И.И. терпел убытки на протяжении 3-х месяцев и в итоге закрыл фитнес-центр.

Кейс 3. Иванов И.И., выручив денежные средства от продажи фитнес-центра, решил открыть салон красоты. Он тщательно изучил спрос на услуги, проанализировал прошлые ошибки, сформировал комплекс предоставляемых услуг, установил цены ниже рыночных, создал яркую вывеску с собственным именем, разместил рекламу, нанял профессиональных мастеров. Помимо личных клиентов мастеров салон практически никто не посещал. Через некоторое время мастера стали покидать рабочие места, и через полгода бизнес Иванова И.И. снова прогорел. Почему?

ЗАДАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ

Составить план бизнеса по предложенной схеме:

1. Потенциальный объем рынка. Ваши покупатели.

Возраст покупателя	район	Доходы покупателя	Могут купить в год на сумму

Возможный объем продаж по месяцам в текущем году.....

В следующем году.....

2. Анализ товара

Особенность вашего товара по сравнению с аналогами	Преимущества	Выгода для покупателя

3. Краткие сведения о конкурентах.

Фирма	Товар (услуга)	Достоинства

4. Штат работников и их оклады.

5. Расчет общих издержек.

Постоянные издержки	Переменные издержки	Амортизационные расходы	Прочие расходы

6. Расчет себестоимости.

7. Предполагаемая цена.

8. Расчет предполагаемой прибыли.

9. Расчет срока возврата первоначально вложенного капитала.

10. Форма реализации товара. Обоснование выбранной формы.

11. Реклама товара.

Тема 3. Этапы государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

Понятие и общие правила государственной регистрации (нормативно-правовая база, этапы государственной регистрации субъектов малого предпринимательства). Порядок создания предприятия. Особенности государственной регистрации индивидуальных предпринимателей. Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской

деятельности в Ставропольском крае. Полномочия органов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса. Организационно-правовые формы юридического лица. Лицензирование отдельных видов деятельности. Контрольно-надзорные органы, их права и обязанности.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

ЗАДАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ

1. Заполнить вторую колонку таблицы:

Основной этап	Ваш предполагаемый бизнес
1. Определитесь с выбором бизнеса, которым вы хотели бы заняться.	
2. Проведите анализ своих будущей сферы деятельности, потенциальных клиентов, конкурентов, условий лицензирования и налогообложения.	
3. Определите организационноправовую форму вашей будущей компании (т.е. ИП, ООО, др.).	
4. Оцените возможное расположение компании. Проверьте физическое состояние помещений, их пригодность, наличие транспортных потоков, развязок и мест для парковки. Определите стоимость коммунальных услуг.	
5. Подготовьте всесторонний план деятельности, включите график, проводимых вами мероприятий.	
6. Раздобудьте необходимый стартовый капитал.	
7. Выберите название вашей компании.	
8. Получите все необходимые разрешения и разрешающие документы от соответствующих организаций.	
9. Зарегистрируйте в установленном порядке вашу компанию.	
10. Зарегистрируйтесь в налоговой инспекции и в пенсионном фонде.	
11. Откройте банковский счет. Подыщите такой банк и такие виды услуг, которые более всего отвечают вашим запросам.	
12. Составьте штатное расписание, разработайте должностные инструкции (функциональные обязанности) и программу подготовки кадров.	

13. Приобретите необходимые помещения, оборудование, мебель, вывески (рекламные щиты, знаки), принадлежности, складские помещения.	
14. Отпечатайте визитные карточки, фирменные бланки и т.д.	
15. Определите часы работы вашего предприятия.	
16. Наймите необходимый вам персонал, используя современные методы подбора и найма персонала.	
17. Рекламируйте ваше новое предприятие, продукцию, услуги, персонал.	

2. Проведите сравнительную оценку организационно-правовых форм хозяйствования, заполнив следующую таблицу:

ОПФ	Участники	Учредительные документы	Капитал	Ответственность	Порядок регистрации
ИПБОЮЛ					
ООО					
АО					
ПАО					
ФГУП, ГУП, МУП					

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Какие виды деятельности требуют лицензирования; какие виды продукции требуют сертификации; каков алгоритм лицензирования деятельности и сертификации продукции; какие нормативные акты регламентируют процесс лицензирования и сертификации продукции?
2. Изучите требования пожарной безопасности, охраны труда и охраны окружающей среды. Ответьте на вопросы:
 - а) Какие нормативные акты регламентируют порядок обеспечения безопасности, охраны труда и охраны окружающей среды?

- б) Каким образом должен быть оборудован офис, производственный цех, магазин?
- в) Какова периодичность проверки огнетушителей в помещении?
- г) Какие требования предъявляются к оборудованию помещения средствами пожарной безопасности?
- д) Какие штрафы и за какие нарушения конкретно предусмотрены законом за несоблюдение правил и норм пожарной безопасности, охраны труда и охраны окружающей среды?
- е) Как предприятие должно обеспечивать вывоз мусора?

3.К адвокату обратился за консультацией гр-н Васильков. Васильков просил посоветовать ему оптимальную форму предпринимательства. Его пожелания:

- 1) возможность заниматься любой коммерческой деятельностью;
- 2) его ответственность как собственника бизнеса должна быть минимальной.

Какую форму предпринимательства посоветует юрист Василькову: юридическое лицо или индивидуальное предпринимательство? Если юридическое лицо, то какая организационно-правовая форма больше подходит Василькову?

4. 14 октября 2013 года Попов обратился в налоговый орган с заявлением о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. 19 октября Попов получил письменный отказ в регистрации. Несмотря на это, Попов снял в аренду павильон на рынке и торговал одеждой.

Какое правонарушение совершено Поповым?

5. 17-летний Казаков подал документы в налоговый орган для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. В регистрации ему было отказано по той причине, что несовершеннолетним для регистрации необходимо нотариально заверенное согласие родителей на осуществление предпринимательской деятельности. Казаков пояснил, что

ему согласие родителей не нужно, так он полгода назад вступил в брак. В качестве подтверждения этого им было представлено свидетельство о заключении брака. Прокомментируйте ситуацию. Кто прав в этом случае?

6.К юристу за консультацией обратился специалист Министерства образования и науки РХ. Он пояснил, что работой своей доволен, но хотел бы заняться индивидуальным предпринимательством, чтобы улучшить своё материальное положение. Гражданин просил оказать ему помощь в оформлении всех необходимых документов для регистрации индивидуального предпринимательства. Дайте ответ этому гражданину от имени юриста. Может ли данный гражданин быть зарегистрирован в качестве ИП.

ТЕСТ

Вариант 1	Ответы:
1.Предприниматель-это...	А) человек, занимающийся умственным трудом Б) человек, который занимается предпринимательством, т.е. владеющий и управляющий собственным делом в целях получения прибыли В) юридическое лицо
2. Особенности предпринимателя	А) самостоятельность Б) цель-получение прибыли В) творческие функции Г) ни одно из высказываний неверно
3. Кто может заниматься предпринимательством?	А) юридическое лицо Б) организации, физические лица В) физическое лицо
4. Что является предприятием?	А) группа людей, объединенных для достижения поставленных целей Б) группа людей, которая осуществляет одну деятельность В) физическое лицо или юридическое лицо у которых цели одинаковы
5. Форма собственности предприятия, которой распоряжаются органы гос.власти	А) государственная Б) муниципальная В) общая Г)акционерная Д) индивидуальная
6. Форма собственности предприятия, на которой имеют долевые права все владельцы акций АО	А)государственная Б) муниципальная В) общая Г)акционерная

	Д) индивидуальная
7.Ограниченная ответственность означает, что ... например	Лица, вложившие свои средства в предприятие несут ответственность по обязательствам предприятия только в пределах своих вкладов (ООО)
8.Договорные объединения, созданные в целях постоянной координации хоз. деятельности, однако только в той области, к которой имеет отношение само предприятие	А)корпорация Б) ассоциация В)концерн Г)консорциум
9. Договорные объединения, созданные на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов	А) корпорация Б) ассоциация В)концерн Г)консорциум
10.Организации, основной целью деятельности которой является систематическое получение прибыли от продажи товаров и т.д.	А)коммерческие Б) некоммерческие

Вариант 1	Ответы
1.Предпринимательство - э т о ...	А) деятельность юл и фл Б) деятельность, которая осуществляется под свою имущественную ответственность, имеет риск, направлена на получение прибыли В) деятельность юл, направленная на получение прибыли
2.Какими видами предпринимательской деятельности запрещено заниматься	А) продажа наркотиков, оружия, подпольное производство спиртных напитков Б) производство машин В) производство промышленных товаров
3.Форма собственности, которая принадлежит человеку лично либо является общей собственностью членов его семьи	А)государственная Б) муниципальная В) общая Г)акционерная Д) индивидуальная
4.Неограниченная ответственность заключается в том, ч т о ...	Лица, вложившие свои средства в предприятие, несут совместную ответственность по обязательствам предприятия всем своим имуществом
5.Уставные объединения предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и т.д. на основе полной финансовой зависимости от одного или группы предпринимателей?	А)корпорация Б) ассоциация В) концерн Г)консорциум
6.Временные уставные объединения промышленного и банковского капитала для достижения общей цели?	А)корпорация Б) ассоциация В) концерн Г) консорциум
7.Организации, для которых извлечение прибыли не является основной целью и она	А) коммерческие Б) некоммерческие

не распределяется между участниками данной организации?	
8. Организации, которые не относятся к некоммерческим организациям?	А) ООО Б) фонд В) учреждения
9. Организации, которые не относятся к коммерческим организациям?	А) ЗАО Б) ООО В) общественные и религиозные организации
10. Что является предприятием?	А) группа людей, объединенных для достижения поставленных целей Б) группа людей, которая осуществляет одну деятельность В) физическое лицо или юридическое лицо у которых цели одинаковы

Тема 4. «Маркетинг в предпринимательской деятельности»

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Понятие социально-экономической сущности маркетинга
2. Содержание и цели маркетинговой деятельности российских предприятий
3. Основные принципы маркетинга, его функции
4. Понятие и характеристика основных элементов маркетинговой среды
5. Как исследуется маркетинговая среда?
6. Какие факторы постоянно воздействуют на покупателей?
7. Что является предметом маркетинговых исследований и разработок, какова их целевая установка?
8. Что представляет собой информационная маркетинговая система предприятия;
9. Что такое сегментация рынка и по каким признакам она проводится?
10. Назовите основные виды цен, применяемых в маркетинговом ценообразовании, и дайте им характеристику.
11. Какие факторы влияют на ценовую политику предприятия?
12. Какова структура основных видов цен?

ТЕСТЫ:

1. *Маркетинг – это:*

- а. ориентация производства и сбыта на удовлетворение выявленных потребностей целевых покупателей
- б. организация сбытовой деятельности предприятия
- в. организация производственной деятельности предприятия
- г. организация рекламной деятельности

2. *Цель современной системы маркетинга – это:*

- а. достижение максимально высокого потребления
- б. достижение максимальной потребительской удовлетворенности
- в. максимальное повышение качества жизни
- г. предоставление максимально широкого выбора

3. *Маркетинг начинается:*

- а. с капитальных вложений
- б. с разработки и производства товара на продажу
- в. с информационно - рекламной кампании
- г. с изучения рынка и запросов потребителей

4. *В рыночной экономике основная функция маркетинга:*

- а. завоевать большую долю рынка
- б. увеличить текущую прибыль
- в. организовать сбыт произведенной продукции
- г. организовать свободный и конкурентный обмен для обеспечения эффективного соответствия спроса и предложения на товары и услуги

5. *Запрос – это...*

- а. уровень материальной обеспеченности человека;
- б. претензии человека на принадлежность к определенному классу;
- в. потребность, подкрепленная покупательской способностью ;
- г. прямые причины совершения людьми действий

6. *Как называется чувство, когда человек ощущает нехватку чего-либо:*

- а. потребность;
- б. нужда;

- в. спрос;
- г. запрос?

7. Что называется потребностью, подкрепленной покупательской способностью:

- а. нужда;
- б. запрос;
- в. потребность;
- г. рынок?

8. К факторам микросреды фирмы не относятся:

- а. маркетинговые посредники
- б. научно-техническая среда
- в. поставщики
- г. потребители

9. В состав факторов макросреды фирмы не входит:

- а. широкая общественность
- б. приверженность к традиционным культурным ценностям
- в. природные условия страны
- г. экономический уровень жизни в стране

10. Выберите неверное утверждение:

- а. фирмы должны внимательно следить за всеми факторами маркетинговой среды
- б. работники маркетинговой службы тесно контактируют со всеми отделами фирмы
- в. все факторы макросреды взаимосвязаны и влияют друг на друга
- г. факторы макросреды оказывают на фирму более сильное воздействие, чем факторы микросреды

11. Маркетинговая микросреда - это:

- а. часть среды, в которой фирма самостоятельно функционирует в процессе маркетинговой деятельности;

- б. совокупность факторов, которые влияют на процесс управления маркетингом фирмы, ее маркетинговое развитие и взаимоотношение с потребителями;
- в. те факторы, которыми фирма не может самостоятельно управлять, однако которые влияют на ее маркетинговую деятельность;
- г. те факторы, которые влияют на покупательскую способность населения, уровень его доходов и затрат;
- д. фактор маркетинговой макросреды, имеющий большое значение в сфере охраны окружающей среды;
- е. совокупность таких факторов как социальная группа, базовые ценности, предпочтения;
- ж. восприятий, поведения, системы ценностей, языку, морали, стиля жизни, привычек;

12. Почему в маркетинге придается такое значение исследованию потребностей потенциальных покупателей:

- а. выявляя эти потребности, производитель товаров точнее ориентируется на личную значимость товара;
- б. производителю товаров яснее представляются социально значимые результаты использования товаров;
- в. это основа, которая позволяет производителю товаров активизировать сбыт своих продуктов;
- г. все ответы верны;
- д. правильного ответа нет

13. В поисках информации потребитель может обратиться к следующим источникам:

- а. реклама;
- б. друзья, знакомые;
- в. средства массовой информации;
- г. все ответы верны;
- д. правильного ответа нет.

14. Коммерческие источники информации - это:

- а. продавцы;
- б. реклама;
- в. выставки;
- г. соседи;
- д. все ответы верны.

15. На потребности оказывает влияние:

- а. национальность;
- б. история;
- в. пол и возраст;
- г. социальное положение;
- д. все ответы верны.

16. К субъектам, принимающим решение о покупке, относятся:

- а. покупатель;
- б. инициатор;
- в. пользователь;
- г. влияющее лицо;
- д. все ответы верны

17. Целью функционирования маркетинговой информационной системы является:

- а. создание плана маркетинга;
- б. предоставление информации для принятия управленческих решений;
- в. реализация маркетинговой концепции управления предприятием;
- г. все ответы верны;
- д. правильного ответа нет.

18. Задачей товарной политики является:

- а. управление жизненным циклом товаров и их конкурентоспособностью;
- б. поиск потребителей, желающих приобрести товар
- в. производить как можно больше товаров

- г. определение цели
- д. определение мероприятий

19. Товарная марка предназначена для того, чтобы:

- а. компенсировать недостающее товару качество;
- б. обосновать перед потребителем более высокую цену на товар
- в. дифференцировать товар на рынке среди себе подобных
- г. выйти на зарубежный рынок
- д. устранить подделки товара

20. Максимальная цена товара определяется:

- а. величиной спроса на предлагаемый товар
- б. максимальными претензиями на прибыль в данной отрасли
- в. ценами конкурентов на аналогичный товар
- г. наивысшим уровнем совокупных издержек

21. Минимальная цена товара определяется:

- а. уровнем совокупных издержек фирмы
- б. коэффициентом эластичности спроса
- в. емкостью рынка
- г. уровнем переменных издержек

22. Первым этапом установления цены является:

- а. определение цели;
- б. определение спроса;
- в. определение стратегии цены;
- г. анализ затрат;

23. Основные методы ценообразования:

- а. затратный, рыночный;
- б. затратный, нормативный;
- в. затратный, нормативный, рыночный;
- г. рыночный, нормативный.

24. Снижение цены товара для покупателей, приобретающих товар в больших количествах:

- а. скидка за количество закупаемого товара;
- б. стимулирование сбыта;
- в. функциональная скидка;
- г. скидка в сфере торговли;
- д. товарообменный зачет.

25. Факторы, которые влияют на цену товара:

- а. себестоимость продукции;
- б. налог на добавленную стоимость (НДС);
- в. налог на прибыль;
- г. отчисление на социальное страхование;
- д. процентная ставка на кратковременный кредит.

26. Важнейший фактор формирования рыночной цены:

- а. размер предложения;
- б. размер спроса;
- в. качество продукции;
- г. уровень конкуренции;
- д. размер затрат производства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

1. Почему для достижения успеха в предпринимательской деятельности предприятиям необходимо применять комплекс маркетинга? Обоснуйте свою позицию.
2. Почему, по вашему мнению, поставщики могут серьезно повлиять на деятельность фирмы?
3. Каким образом изменение экономического климата в стране может отразиться на результатах деятельности фирмы?

4. Историк Арнольд Тойнби, критикуя практику маркетинга в Америке, сказал, что американскими потребителями манипулируют, вынуждая их приобретать товары, которые им не нужны для удовлетворения подлинных потребностей. А какова ваша позиция? Обоснуйте ее.
5. Вы собираетесь пойти позавтракать в кафе быстрого обслуживания, работающее по лицензии крупной фирмы. Примените к данной ситуации понятия: нужда, потребность, запрос, товар, обмен.
6. Успех корпорации «Проктер энд Гэмбел» нередко приписывают ее умению быть хорошим «слушателем». Как соотнести это утверждение с концепцией маркетинга?
7. Охарактеризуйте маркетинговую деятельность предприятия общественного питания
8. Зависимость организации маркетинга от факторов маркетинговой среды.
9. Характеристика роли покупателей в процессе принятия решения о покупке.
10. Какая информация о рынке может быть использована для совершенствования выпускаемой предприятием продукции, для увеличения объемов реализации продукции, для подъема его конкурентоспособности, где и как эту информацию можно получить?
11. Как исследовать своих конкурентов?
12. Какие знания необходимы предприятию, чтобы полностью удовлетворить потребности потребителя в товарах и услугах и каким образом предприятие может получить эти знания?
13. Цена как инструмент маркетинга. Конкурирующие факторы ценообразования.
14. Реальная цена, скидки и надбавки и их основания.
15. Восприятие цен покупателями. Психологические факторы установления цен.
16. Ценовая политика предприятия. Дифференциация цен в соответствии с ассортиментом, продвижением и фазой жизненного цикла товара.

Тема 5. «Основы бухгалтерского учета и налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса»

ВОПРОСЫ К ПРАКТИКУМУ:

1. Дайте ответ на вопрос, как изменится валюта баланса в следующих случаях:

а) валюта баланса - 1 520 000 руб. Погашена задолженность по банковскому кредиту - 625 000 руб.;

б) валюта баланса - 864 354 руб. Поступили материалы от поставщиков на сумму 85 123 руб. Внесено из кассы на расчетный счет - 45 628 руб.;

в) валюта баланса - 632 854 руб. Выдана заработная плата сотрудникам - 120 000 руб. Погашена задолженность по налогам и сборам - 45 852 руб.;

г) валюта баланса - 681 310 руб. Начислена заработная плата - 111 621 руб. Погашена задолженность поставщикам - 102 800 руб.

2. Дайте определение следующим понятиям, опишите смысл, напишите формулу расчета (если требуется):

- прибыль до налогообложения;
- рентабельность продаж;
- платежеспособность;
- выработка;
- производительность;
- отчет о прибылях и убытках;
- принцип расположения строк в активах бухгалтерского баланса;
- краткосрочная кредиторская задолженность;
- оборотные средства;
- валовая прибыль;
- рентабельность активов;
- амортизация;
- ликвидность;

- основные средства;
- расходы предприятия;
- нераспределенная прибыль;
- пассив бухгалтерского баланса;
- линейный способ начисления амортизации;
- долгосрочные кредиторские обязательства;
- бухгалтерский баланс;
- рентабельность;
- прибыль от продаж;
- себестоимость продукции;

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Каковы преимущества и недостатки существующих организационно-правовых форм?
2. В чем сходство и различие известных вам систем налогообложения? Каковы особенности их применения?
3. Каким требованиям должны отвечать предприятия для возможности применения льготных систем налогообложения?

ЗАДАНИЯ ПРАКТИЧЕСКИЕ

1. Проведите сравнительный анализ систем налогообложения, заполнив следующую таблицу:

Элемент	УСН	ЕНВД	ЕСХН	ПСН	ОСНО
Объект налогообложения					Для налога на прибыль -
					Для НДФЛ -
					Для НДС-
					Для налога на имущество организаций -
					Для налога на имущество физлиц -
Налоговая база					Для налога на прибыль -
					Для НДФЛ -
					Для НДС-
					Для налога на имущество организаций
					Для налога на имущество физлиц -
Налоговый период					Для налога на прибыль -
					Для НДФЛ -
					Для НДС-
					Для налога на имущество организаций -
					Для налога на имущество физлиц -
Налоговые ставки					Для налога на прибыль -
					Для НДФЛ-
					Для НДС-
					Для налога на имущество организаций-
					Для налога на имущество физлиц -

2. Разберите, каким требованиям должны соответствовать ООО и ИП для работы на льготных системах налогообложения:

Требования	УСН	ЕСХН	ПСН
Вид деятельности	Запрещено*... Статья 346.12 (3) Налогового кодекса	Разрешены услуги ...	Разрешены ...
ОПФ			
Количество работников			
Размер получаемого дохода			

3. Опишите наиболее распространенные способы оформления трудовых отношений. Каковы их преимущества и недостатки для предприятия? для наемного работника?

4. Проанализируйте, каковы причины широкого распространения в стране факта выплаты заработной платы "в конверте"? На конкретном примере рассчитайте, что для предприятия более выгодно: платить налог на прибыль или выплачивать "белую" заработную плату, при этом снижая налогооблагаемую базу прибыли.

4. ООО "Стартер" планирует открыть магазин по продаже производимой продукции (стартеров) в городе Самаре. 47 Имеются следующие данные: - планируемая выручка без НДС - 1,5 млн. руб. в месяц; - предполагаемые затраты на содержание и обслуживание магазина - 0,95 млн. руб. в месяц; - площадь торгового зала - 45 м²; - число сотрудников - 7 человек; - страховые отчисления за сотрудников - 63 тыс. руб. в месяц. Сравните налоговую нагрузку при возможных системах налогообложения

5. Определите, может ли ООО "Подшипник+" в лице единственного учредителя - физического лица перейти с общей системы налогообложения на упрощенную. Выручка за 9 месяцев отчетного года составила 44,5 млн.

руб., включая НДС. Численность работников за период - 35 человек. Филиалов у ООО "Подшипник+" нет.

6. ООО "Комбайны", применяющее УСН, имеет следующие показатели.

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2017 год	54 000 000	20 000 000	15

Рассчитайте единый налог за 2017 год.

7. ООО "ПромКомплект" имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2017 год	44 000 000	44 000 000	15

Может ли ООО "ПромКомплект" не платить единый налог, если разница между доходом и расходом равна нулю?

8. Рассчитайте единый налог за 3-й квартал 2022 года, если ИП Иванов И.И., имеющий наемных работников, применяющий УСН (6% с доходов), имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %	Страховые взносы, руб.	Выплаты больничных, руб.
3-й квартал 2017г.	21 000 000	Не учитывается	6	189 000	32 000

9. Выручка от реализации товаров (без учета НДС) торговопроизводственного предприятия в сентябре 2017 года составила: а) по товарам, облагаемым по ставке 20, - 132 тыс. руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10%, - 115 тыс. руб. Покупная стоимость товаров (без НДС): а) по товарам, облагаемым по ставке 20%, - 114 тыс. руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10%, - 120,5 тыс. руб. Услуги сторонних организаций, отнесенные на издержки обращения (в том числе НДС), - 12 тыс. руб. Определите сумму НДС, подлежащую

перечислению в бюджет. 7. Предприятие, применяющее ОСНО, за отчетный квартал имеет следующие показатели: - выручка - 41 млн руб. с НДС; - затраты на сырье и материалы - 17 млн руб. с НДС; - затраты на заработную плату - 14,5 млн руб. Рассчитайте величину налогов и отчислений, подлежащих уплате за отчетный квартал (НДС, налог на прибыль, страховые отчисления, НДФЛ за сотрудников).

10. Предприятие, применяющее ОСНО, за отчетный квартал имеет следующие показатели: - выручка - 24 млн руб. с НДС; - затраты на сырье и материалы - 12 млн. руб. с НДС; - затраты на заработную плату - 7 млн руб. В этом квартале приобретено оборудование стоимостью 18 млн руб. с НДС, срок службы 5 лет. Рассчитайте величину налогов и отчислений, подлежащих уплате за отчетный квартал (НДС, налог на прибыль, страховые отчисления, НДФЛ за сотрудников).

11. Выберите организационно-правовую форму, систему налогообложения, способ оформления трудовых отношений, форму и систему оплаты труда. Обоснуйте свой выбор. Если ваша деятельность требует лицензирования, опишите процедуру лицензирования (сроки, стоимость, порядок). Если ваша продукция требует сертификации, определитесь с выбором компании по сертификации, опишите процедуру (сроки, стоимость, порядок).

12. Известно, что организация оказывает консультационные услуги по открытию и ведению малого бизнеса. В организации работают трое сотрудников. Продолжительность одной консультации - 1 час. Ее стоимость - 400 руб. Арендная плата за помещение с учетом коммунальных платежей - 60 тыс. руб. в месяц. Отдельно оплачивается электроэнергия. Ежемесячный платеж составляет 3500 руб. Расходы на канцтовары и бумагу - 12 тыс. руб. в месяц. Стоимость приобретенной копировальной и компьютерной техники в текущем году - 160 тыс. руб. с НДС, срок службы 3 года. Стоимость мебели в офисе - 240 тыс. руб. без НДС, срок службы 5 лет. Организация в феврале месяце получила кредит на развитие бизнеса в размере 750 тыс. руб. на 2 года под 15% годовых. Выплата "тела" кредита предполагается ежемесячно

равными частями. Спланируйте доходы и расходы на май месяц, заполнив следующую таблицу:

Расходы		Доходы	
Статья	Сумма, тыс. руб.	Статья	Сумма, тыс. руб.

13. Журнал хозяйственных операций имеет следующий вид:

№п/п	Содержание операции	Сумма, руб.	Дебет, руб.	Кредит, руб.
1.	Образован уставный капитал	100 000	51	80
2.	Приобретено оборудование	80 000	01	51
3.	Получен краткосрочный кредит	40 000	51	66
4.	Оплачено поставщику за материалы	30 000	60	51
5.	Получены материалы	30 000	10	60
6.	Отпущены в производство материалы	20 000	20	10
7.	Выплачена заработная плата	24 000	20	51
8.	Начислена амортизация основных средств	1 000	20	02
9.	Поставлена на учет готовая продукция	45 000	43	20
10.	Продана готовая продукция покупателям	56 000	51	62
11.	Получена оплата от покупателей	56 000	62	90
12.	Списана с учета готовая продукция	36 000	90	43
13.	Выявлена прибыль от продаж	20 000	90	99
14.	Уплачены проценты по кредиту	800	99	51
15.	Уплачен налог на прибыль	4 608	99	51
16.	Выплачены дивиденды	5 000	99	51
17.	Возвращена часть кредита	10 000	66	51

По приведенной ниже форме составьте бухгалтерские балансы:

- 1) после операции 1;
- 2) после операции 2;
- 3) после операции 3;
- 4) после операции 4;
- 5) после операций 5-7;
- 6) после операции 8;
- 7) после операций 9-11;
- 8) после операций 12-14;
- 9) итоговый бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
Итого актив		Итого пассив	

Тема 6. «Финансовый менеджмент. Виды и формы кредитования»

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Что входит в состав имущества предприятия?
2. Чем отличаются основные средства предприятия от оборотных?
3. Каковы источники финансирования деятельности предприятия?
4. Назовите собственные источники имущества?
5. Что означает «финансовое самообеспечение» деятельности предприятия?
6. Перечислить принципы кредитования.
7. Значение лизинга в финансировании предпринимательства?

Задания к дифференцированному зачету по учебной дисциплине

ОП.05 «Основы предпринимательства»

ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

1. Назначение раздела "Резюме" бизнес-плана состоит в следующем:
 - 1) привести все итоговые расчеты эффективности бизнес-плана;
 - 2) изложить сущность бизнес-плана, ключевые показатели, перспективы развития;
 - 3) отобразить свободные ниши на рынке, спрогнозировать объемы продаж;
 - 4) проинформировать о предполагаемых видах производимой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ;
 - 5) показать будущую стоимость акций компаний, если речь идет о создании или покупке акционерного общества или его акциях.
2. План производства должен быть основан:
 - 1) исключительно на производственной мощности предприятия. Чем выше загрузка производственных мощностей, тем выше показатели прибыли предприятия;

2) на результатах маркетингового плана и производственной мощности предприятия.

3. Ставка налога на добавленную стоимость:

- 1) 18%;
- 2) 10%;
- 3) верны все ответы;
- 4) 0%.

4. Страховые отчисления с заработной платы:

- 1) уплачиваются в Пенсионный фонд;
- 2) уплачиваются из чистой прибыли;
- 3) удерживаются из заработной платы работников;
- 4) включаются в себестоимость произведенной продукции.

5. Налог на имущество уплачивается предприятиями, применяющими:

- 1) ОСНО;
- 2) УСН;
- 3) ЕНВД;
- 4) всегда, вне зависимости от применяемой системы налогообложения.

6. Периодичность уплаты предприятием страховых отчислений в бюджет за наемных работников:

- 1) ежеквартально;
- 2) ежемесячно;
- 3) дважды в месяц;
- 4) по итогам года.

7. Расчет НДС, подлежащего уплате в бюджет, производится на основе:

- 1) отчета о прибылях и убытках;
- 2) отчета о движении денежных средств;
- 3) книги покупок и продаж;
- 4) книги доходов и расходов.

8. Основанием принятия НДС к учету служит:

- 1) книга покупок;
- 2) счет-фактура;
- 3) универсально-передаточный документ;
- 4) верны ответы 2 и 3;
- 5) верны все ответы.

9. Периодичность уплаты НДС юридическими лицами:

- 1) ежеквартально;
- 2) ежедневно;
- 3) ежегодно.

10. НДФЛ:

- 1) уплачивается в размере 30% сверх заработной платы;
- 2) удерживается и уплачивается из заработной платы сотрудников;
- 3) уплачивается сверх заработной платы;
- 4) верны ответы 2 и 3.

11. Валовая прибыль предприятия - это:

- 1) разница между выручкой от реализации продукции и затратами на производство и реализацию продукции;
- 2) разница между выручкой и затратами на материалы и оплату труда;
- 3) разница между выручкой предприятия и производственной себестоимостью продукции;
- 4) верны ответы 1 и 3.

12. Индивидуальный предприниматель на ОСНО должен платить:

- 1) НДС в размере 18%;
- 2) налог на прибыль 20%, налог на имущество, НДС;
- 3) НДФЛ, налог на имущество, НДС;
- 4) единый фиксированный налог.

13. Периодичность уплаты предприятием страховых отчислений в бюджет за наемных работников:

- 1) ежеквартально;
- 2) ежемесячно;
- 3) дважды в месяц;
- 4) по итогам года.

14. Раздел бизнес-плана "Описание" должен содержать:

- 1) размер прибыли;
- 2) описание продукта, услуги, конкурентных преимуществ, требуемых ресурсов;
- 3) описание организационной структуры и схему распределения доходов;
- 4) показатели макросреды предприятия.

15. Валюта баланса 632 854 руб. Выдана заработная плата 120 тыс. руб. Погашена задолженность по налогам и сборам 45 852 руб. В результате операций валюта баланса:

- 1) уменьшится на 165 852 руб.;
- 2) увеличится на 165 852 руб.;
- 3) уменьшится на 120 тыс. руб.;
- 4) уменьшится на 120 тыс. руб. и увеличится на 45 852 руб.;
- 5) не изменится.

Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Понятие и основные признаки предпринимательства.
2. Цели, функции и основные свойства предпринимательства.
3. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности.
4. Права и обязанности индивидуальных предпринимателей, их личностные характеристики.
5. Порядок государственной регистрации юридических лиц в РФ
6. Основные этапы создания собственного дела.
7. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.
8. Лицензирование и сертифицирование предпринимательской деятельности.
9. Организационно- правовые формы предпринимательства.
10. Хозяйственные товарищества: их основные виды, характеристика, особенности.
11. Производственные кооперативы: их характеристика, особенности функционирования.
12. Хозяйственные общества: их характеристика, виды, особенности
13. Акционерные общества: ЗАО, ОАО. Характеристика, особенности функционирования.
14. Разработка бизнес-плана при создании собственного дела. Структура и содержание.
15. Сущность предпринимательской среды, ее влияние на развитие предпринимательства.
16. Характеристика внешней и внутренней предпринимательской среды.
17. Финансово-кредитная и имущественная поддержка малого предпринимательства.
18. Налогообложение малых предприятий.
19. Сущность предпринимательского риска.
20. Понятие фрэнчайзинга. Сущность фрэнчайзинга. Особенности применения фрэнчайзинга.
21. Системы налогообложения.
22. УСН 6% и 15%. Сравнительная оценка. Условия применения УСН.
23. ЕНВД. Виды деятельности, попадающие под ЕНВД.
24. Общая система налогообложения

Критерии оценки КОС

- При устном ответе:

Оценка экзамена, реферата, задания (расчетного, логического, семинарского), упражнения выражается в баллах

«отлично» - студент показывает глубокие осознанные знания по освещаемому вопросу, владение основными понятиями, терминологией; владеет конкретными знаниями, умениями по данной дисциплине в соответствии с ФГОС СПО: ответ полный, доказательный, четкий, грамотный, иллюстрирован практическим опытом профессиональной деятельности;

«хорошо» – студент показывает глубокое и полное усвоение содержания материала, умение правильно и доказательно излагать программный материал. Допускает отдельные незначительные неточности в форме и стиле ответа;

«удовлетворительно» – студент понимает основное содержание учебной программы, умеет показывать практическое применение полученных знаний. Вместе с тем допускает отдельные ошибки, неточности в содержании и оформлении ответа: ответ недостаточно последователен, доказателен и грамотен;

«неудовлетворительно» – студент имеет существенные пробелы в знаниях, допускает ошибки, не выделяет главного, существенного в ответе. Ответ поверхностный, бездоказательный, допускаются речевые ошибки.

- Критерии оценок тестового контроля знаний (блиц - опросов, тестов):

5 (отлично) – 91-100% правильных ответов

4 (хорошо) – 71-90% правильных ответов

3 (удовлетворительно) – 51-70% правильных ответов

2 (неудовлетворительно) – 50% и менее правильных ответов

- **При оценивании письменных работ** (ответов на контрольные вопросы, выполнении контрольных работ, выполнении практических заданий различного вида), учитывается правильность оформления работы и требования, предъявляемые к оценкам:

«отлично» - студент показывает глубокие осознанные знания по освещаемому вопросу, владение основными понятиями, терминологией; владеет конкретными знаниями, умениями по данной дисциплине в соответствии с ФГОС СПО: ответ полный, доказательный, четкий, грамотный, иллюстрирован практическим опытом профессиональной деятельности;

«хорошо» - студент показывает глубокое и полное усвоение содержания материала, умение правильно и доказательно излагать программный материал. Допускает отдельные незначительные неточности в форме и стиле ответа;

«удовлетворительно» - студент понимает основное содержание учебной программы, умеет показывать практическое применение полученных знаний. Вместе с тем допускает отдельные ошибки, неточности в содержании и оформлении ответа: ответ недостаточно последователен, доказателен и грамотен;

«неудовлетворительно» - студент имеет существенные пробелы в знаниях, допускает ошибки, не выделяет главного, существенного в ответе. Ответ поверхностный, бездоказательный, допускаются речевые ошибки.

