Иркутский областной союз потребительских обществ

**Частное профессиональное образовательное учреждение**

**Иркутский техникум экономики и права**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

**ПО ВЫПОЛНЕНИЯЮ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

 **ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЗАОЧНОГО ОТДЕЛЕНИЯ**

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ: ОП.10 Основы предпринимательской деятельности**

По специальности: 43.02.11 Гостиничный сервис

**Преподаватель Л.К.Фадеева**

**Иркутск - 2020 год**

**ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

Учебная дисциплина ОП.10 Основы предпринимательской деятельности изучается студентами-заочного отделения по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис

Цель курса - дать студентам необходимые знания и привить практические навыки эффективной организации предпринимательской деятельности на рынке товаров и услуг; формирование предпринимательского мышления, инициативы для организации и развития собственного бизнеса будущим специалистам.

Задачи изучения дисциплины определены в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07 мая 2014 г № 475

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен

**-** о роли и месте знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности.

**Иметь представление:**

**-** о роли и месте знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности.

**уметь:**

У1. формировать пути повышения конкурентоспособности продукции и услуг;

У2. группировать предприятия в соответствии с видом предпринимательской деятельности;

У3 принимать эффективные решения;

У4 прогнозировать эффективность инвестиционных проектов;

У5 разрабатывать отдельные разделы бизнес-плана;

У6 реализовывать на практики служебный этикет предпринимателя.

**знать:**

З.1 законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность;

З.2 рыночные методы хозяйствования;

З.3основные проблемы и возможности при организации производственного, коммерческого, финансового и консалтингового предпринимательства;

 З.4 основы делового этикета и культуры предпринимательских отношений;

 З.5 способы и формы организации бизнеса;

 З.6 характеристику субъектов предпринимательской деятельности;

 З.7 виды планирования предпринимательской деятельности;

 З.8 элементы финансового анализа деятельности фирмы;

 З.9сущность и содержание бизнес-плана малого предприятия, методику его разработки;

 З.10 понятие предпринимательского риска и его виды; пути снижения степени риска.

**должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

5.1. Менеджер (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

 OK.01 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

 ОК.02 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

OK.03 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК.04 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК.05 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК.06 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК.07 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК.08 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК.09 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

5.2. Менеджер (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

5.2.1. Бронирование гостиничных услуг.

ПК 1.1. Принимать заказ от потребителей и оформлять его.

ПК 1.2. Бронировать и вести документацию.

ПК 1.3. Информировать потребителя о бронировании.

5.2.2. Прием, размещение и выписка гостей.

ПК 2.1. Принимать, регистрировать и размещать гостей.

ПК 2.2. Предоставлять гостю информацию о гостиничных услугах.

ПК 2.3. Принимать участие в заключении договоров об оказании гостиничных услуг.

ПК 2.4. Обеспечивать выполнение договоров об оказании гостиничных услуг.

ПК 2.5. Производить расчеты с гостями, организовывать отъезд и проводы ФГОС СГ10-06 6 гостей.

ПК 2.6. Координировать процесс ночного аудита и передачи дел по окончании смены.

 5.2.3. Организация обслуживания гостей в процессе проживания.

ПК 3.1. Организовывать и контролировать работу обслуживающего и технического персонала хозяйственной службы при предоставлении услуги размещения, дополнительных услуг, уборке номеров и служебных помещений.

ПК 3.2. Организовывать и выполнять работу по предоставлению услуги питания в номерах (room-service).

ПК 3.3. Вести учет оборудования и инвентаря гостиницы.

ПК 3.4. Создавать условия для обеспечения сохранности вещей и ценностей проживающих. 5.2.4. Продажи гостиничного продукта.

ПК 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.

ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт.

ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.

ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

В соответствии с учебным планом 43.02.11 Гостиничный сервис

 по итогам изучения дисциплины Основы предпринимательской деятельности студенты заочного отделения выполняют домашнюю контрольную работу.

Форма контроля по дисциплине дифференциальный зачет.

Контрольная работа составлена в 100 вариантах. Каждый вариант контрольной работы включает четыре теоретических вопроса и одну практическую ситуацию.

Ответы на вопросы контрольного задания должны отражать знания студентов, полученные при изучении основной и дополнительной литературы по всем темам курса, опыта работы предприятий промышленности, оптовой и розничной торговли, в сфере услуг и умения применять их при решении конкретных практических ситуаций.

Вариант контрольной работы определяется по таблице в зависимости от двух последних цифр номера личного дела студента.

В таблице по вертикали «А» размещены цифры от 0 до 9, каждая из которых - предпоследняя цифра номера личного дела студента, а по горизонтали «Б» также размещены цифры от 0 до 9, каждая из которых -последняя цифра номера личного дела студента.

Пересечение вертикальной и горизонтальной линий определяет клетку с номерами вопросов контрольной работы. Например: шифр студента Бз-18-2020. Число 2020 означает год зачисления в учебное заведение, число 18-номер личного дела, где последняя цифра 8 определяют вариант контрольной работы. Пересечение 8-й строки по горизонтали и 1-го столбца по вертикали определяет клетку с номерами вопросов контрольной работы.

Студенты должны быть внимательными при определении варианта.

Работа, выполненная не по своему варианту, возвращается студенту без проверки и зачёта.

Работа может выполняться на листе А4 печатным способом или в ученической тетради – письменно. При оформлении контрольной работы на обложку тетради наклеивается заполненный студентом-заочником бланк, который студент находит на сайте техникума в разделе заочное отделение. На бланке указываются: фамилия, имя, отчество студента, шифр (номер личного дела), наименование дисциплины в соответствии с учебным планом, вариант контрольной работы, адрес, место работы, занимаемая должность. При заполнении реквизитов сокращения слов не допускаются.

Работа должна быть выполнена аккуратно, чётким, разборчивым почерком. Произвольное сокращение слов и подчёркивания в тексте не допускаются. Выполнять работу рекомендуется чернилами одного цвета, пользоваться красными чернилами не рекомендуется. Либо оформить в печатном виде.

На каждой странице тетради следует оставлять поля шириной 4-5 см, а в конце тетради — 2-3, свободные от текста, страницы для написания рецензии (заключения) преподавателем (вложенные листы должны быть закреплены).

Перед каждым ответом на вопрос следует писать номер вопроса и его полную формулировку. Общий объём работы не должен превышать 24 страницы рукописного или 12 страниц машинописного текста.

Контрольная работа, выполненная в печатном виде, её оформление должно соответствовать существующим стандартам.

Работа выполняется на листах формата А 4 стандартным 14 шрифтом с одинарным междустрочным интервалом. Вопросы и заголовки можно выделять курсивом и жирным шрифтом, заглавными буквами.

Титульный лист содержит перечень всех реквизитов, указанных в стандартном бланке, наклеиваемом на обычную тетрадь, при этом размещение текста производится в соответствии с обычными стандартами оформления титульных листов печатных работ.

В конце работы указывается перечень используемой литературы с указанием автора, наименования источника, места и года его издания, ставятся дата выполнения работы и подпись студента.

На каждую контрольную работу преподаватель даёт письменное заключение (рецензию) и выставляет оценки «зачтено» или «незачтено». Незачтённая работа возвращается студенту с подробной рецензией, содержащей рекомендации по устранению недостатков.

При получении проверенной контрольной работы студент должен внимательно ознакомиться с исправлениями и замечаниями на полях, прочитать заключение преподавателя, сделать работу над ошибками и повторить недостаточно усвоенный материал в соответствии с рекомендациями преподавателя. После этого студент выполняет работу повторно и отсылает вместе с первой на проверку.

# 3.2. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

**Основные источники:**

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2017. — 284 с. — ISBN 978-5-394-02270-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93461>
2. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 288 с. — ISBN 978-5-394-01131-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93379>
3. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — Минск : РИПО, 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-914- 4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131881 (дата обращения: 13.05.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
4. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 456 с. — ISBN 978-5-394-02471-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/105553>
5. Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : РИПО, 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/131795.

**Дополнительные источники:**

1. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» серия «Кодексы и законы России».

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Ч. 1, 2, 3, 4 серия «Кодексы. Законы. Нормы».

4. Правила торговли. Сборник нормативных документов .

5. Правила продажи отдельных видов товаров. Перечни товаров. .

6. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утверждена постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. N П-6) (с изменениями от 29 декабря 1973 г. и от 14 ноября 1974 г.)

7. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утв. постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 г. N П-7) (с изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29 декабря 1973 г. N 81 и от 14 ноября 1974 г. N 98)

8. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (ред. от 29.03.2016)

9. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ. Services of trade. Classification of trade enterprises

**Интернет ресурсы:**

1. Роспотребнадзор - Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rospotrebnadzor](http://www.rospotrebnadzor). ru

2.http://www.SOEX. ru (АНО "Союзэкспертиза" ТПП РФ (СОЭКС) – практика товарной экспертизы, сертификации товаров и услуг).

www, gsen. ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав

потребителей и благополучия человека;

3.[www.garant](http://www.garant). ru - справочно - правовая система Гарант;

[www.consultant](http://www.consultant). ru- справочно - правовая система Консультант Плюс;

4. Coюз пoтpeбитeлeй Poccии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [*www.potrebitel*](http://www.potrebitel)*. net*

5*.* Торговая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[*www.t-gazeta*](http://www.t-gazeta)*. ru*

6. Журнал «Современная торговля» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [*www.sovtorg.panor*](http://www.sovtorg.panor)*. ru*

7. Журнал «Спрос» [Электронный ресурс]. – Режим

**ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **А** | **Б** | **ПОСЛЕДНЯЯ ЦИФРА НОМЕРА ЛИЧНОГО ДЕЛА СТУДЕНТА** |
| **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |
| **Предпоследняя цифра номера личного дела студента** | 0 | 71723 3447 | 618243548 | 91925 31 41 | 10 16 26 32 44 | 320 27 33 50 | 228 3642 | 112 29 37 49 | 814303943 | 513 2240 45 | 415 21 38 46 |
| 1 | 6162332 41 | 715 26 3142 | 81427 33 43 | 91328 34 44 | 10 12293545 | 120 30 36 46 | 218 2137 47 | 319223848 | 41724 3950 | 511 25 40 49 |
| 2 | 111 2133 49 | 220 29 34 50 | 313 28 35 48 | 414 27 3647 | 515 26 37 46 | 61625 31 41 | 717 23 32 42 | 818243843 | 91922 3944 | 10 12 30 40 45 |
| 3 | 1011 2140 43 | 912 22 31 44 | 81323 35 48 | 714 24 36 47 | 61525 37 46 | 516 26 38 45 | 41727 34 42 | 3182833 41 | 219 293249 | 120 30 40 50 |
| 4 | 91930 3950 | 10 18 29 40 46 | 72020 28 3647 | 617 27 35 48 | 516 263143 | 41525 32 45 | 314 24 33 41 | 1122334 42 | 8132137 44 | 211 22 38 49 |
| 5 | 81822 3648 | 719 23 31 49 | 10 17 24 32 41 | 520 25 33 44 | 41221 35 42 | 614 27 34 45 | 213 28 37 46 | 115293847 | 91130 3950 | 316 26 40 43 |
| 6 | 21222 3242 | 1132131 47 | 614 24 3441 | 711 23 33 43 | 418 26 36 46 | 81625 35 44 | 315 28 38 48 | 517273743 | 101929 3950 | 920 30 40 49 |
| 7 | 41426 3242 | 315 28 31 47 | 213 29 34 48 | 112 30 35 49 | 817 21 36 50 | 91622 37 41 | 10 18 23 38 44 | 620243943 | 51925 4045 | 711 27 33 46 |
| 8 | 3132131 41 | 217 22 32 42 | 115 23 33 43 | 41624 34 44 | 514 25 3545 | 712 26 36 46 | 911 27 37 47 | 1018283848 | 61929 3949 | 820 30 40 50 |
| 9 | 515253350 | 414 27 32 41 | 313 28 40 42 | 212 30 38 43 | 11129 |35 44 | 10 1621 37 45 | 720 22 36 46 | 919233447 | 818243148 | 617 26 39 49 |

**ЗАДАНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис**

1. Общая характеристика и типология предпринимательства

2. Субъекты предпринимательской деятельности

3. Малый бизнес, его место в системе предпринимательства

4. Выбор сферы деятельности и принципы создания нового предприятия

5. Финансовое обеспечение текущей деятельности предпринимательской организации

6. Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности

7. Культура предпринимательства

8.Риск как объективная составляющая предпринимательской деятельности

9.Ответственность субъектов предпринимательской деятельности

10.Сущность и история развития предпринимательства

11.По каким направлениям развивалась теория предпринимательства

12. В чем заключается причина сохранения конкурентного преимущества предпринимателя.

13. Почему кустарное производство в России не могло в конце XIX века конкурировать с фабрично-заводским производством?

14. Ресурсы производственного предпринимательства и его факторы.

15. Что является продуктом производственно-предпринимательской деятельности?

16. Дайте определение слова «торговля». Какие слова наиболее близки по смыслу и понятию «коммерция» и «спекулянт»?

17. Опишите схему проведения торговой операции.

18. Охарактеризуйте ресурсы и факторы торгового предпринимательства.

19. В чем заключается связь производственного и торгового предпринимательства?

20. Объясните каким образом возникает прибыль от торгового бизнеса?

21. Объясните сущность финансового предпринимательства.

22. Что дает людям покупка и продажа денежных средств?

23. Опишите схему проведения финансовой операции.

24. Как финансовое предпринимательство связано с кредитованием?

25. Опишите связь финансового предпринимательства с рынком ценных бумаг и с фондовыми биржами. Каким образом финансовый бизнесмен получает прибыль, за чей счет она возникает?

26. Какую роль играют посредники в бизнесе?

27. Объясните каким образом предприниматели-страховщики получают прибыль, за счет чего она возникает?

28. Характеристика субъектов предпринимательской деятельности.

29. Организационно-правовые формы предпринимательства.

30. Порядок регистрации в качестве субъекта предпринимательства.

31. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности.

32. Что такое нормативный акт и чем он отличается от индивидуального акта?

33. Может ли быть создано товарищество на вере, в котором не будет полных товарищей, а только вкладчики (коммандиты)?

34. Порядок регистрации юридических лиц, создаваемы путем реорганизации.

35. Лицензирование отдельных видов деятельности.

36. Порядок ликвидации юридического лица.

37.Виды планирования предпринимательской деятельности. Дайте краткую характеристику.

38. Дайте краткую характеристику стратегического планирования.

39. В каких случаях разрабатываются целевые программы.

40. Что учитывается при планировании кадровой потребности?

41. Что включает бюджет фирмы?

42. В чем состоит основное содержание бухгалтерской работы?

43. Поясните сущность и значение финансового анализа деятельности фирм.

44. О чем говорят показатели ликвидности активов фирмы, что они характеризуют?

45. Что понимается под окупаемостью и сроком окупаемости средств, вложенных в фирму или фирмой?

46. В чем сущность учетной политики фирмы?

47. По каким критериям можно судить об устойчивости, надежности фирмы?

48. Бизнес-план как элемент экономической политики.

49. Содержание бизнес-плана

50. Когда разрабатываются резюме и каково его основное содержание?

51. Что такое маркетинговый раздел бизнес-плана?

52. Нужны ли приложения к бизнес-плану?

53. Что такое рисковая сделка?

54. Как уменьшить риск?

55. Снижение степени риска.

56. Что дает знание частоты появление данного уровня потерь?

57. Что дает страхование риска, когда и каким образом стоит к нему прибегать?

58. Этический кодек предпринимателя - Привлекательный имидж – Советы предпринимателю.

59. Морально-этические принципы бизнеса.

60.Предпринимательская культура, ее связь с общечеловеческой культурой.

61. Понятия: «внутренняя культура», «внешняя культура», «открытая культура», «закрытая культура».

62. Служебный этикет, его составляющие.

63.**Задача.** Торговая сеть «Атлантида» устраивает акцию: приобретая в определенные сроки любой товар, покупатель получает купоны на сумму 30 % от его стоимости. Этими купонами можно в следующем периоде оплатить до 20 % суммы следующих покупок. Каков реальный размер скидки? *Эталон ответа: 12 %.*

64. **Задача.** Объем выпуска фирмы в условиях совершенной конкуренции – 100 ед. товара. Если цена товара равна 2 руб., общие издержки выпуска 100 ед. товара равны 130 руб. Сколько составляет общая прибыль фирмы? *Эталон ответа: 70 руб.*

65.**Задача.** Компания установила цену платья в размере 2500 руб. и смогла продать половину произведенной продукции. Еще 20 % платьев продались с 20-процентной скидкой, а остатки ушли на 60-процентной распродаже. Выгодной ли оказалась такая ценовая политика по сравнению с продажей всех платьев по 2000 руб.?

*Эталон ответа: средняя продажная цена платья составила 1950 руб. Следовательно, завышать цену оказалось для компании невыгодно.*

66**. Задача.** Доход предприятия при объеме реализации 50 шт. составил 5000 руб., а средние общие издержки 80 руб.\шт. Сколько составит прибыль предприятия?

*Эталон ответа: 1000 руб.*

67.**Задача.** Торговая сеть «Атлантида» устраивает акцию: приобретая в определенные сроки любой товар, покупатель получает купоны на сумму 30 % от его стоимости. Этими купонами можно в следующем периоде оплатить до 20 % суммы следующих покупок. Каков реальный размер скидки? *Эталон ответа: 12 %.*

68. **Задача.**  На реализацию своего товара компания затратила 3000 руб., которые взяла в беспроцентный кредит у банка. Через год доход от продажи составлял 11000 руб. Прибыль компании составит… 11 000 – 3000 = 8000

69**. Задача.** Фирма производит и продаёт 20 тыс. телефонов в год при средних общих издержках производства в 2150 руб., то при рыночной цене одного телефона 2500 руб. прибыль фирма равна…

2500 • 20000=50 000 000 2150 • 20 000= 43 000 000 50 000 000 – 43 000 000 =7000 000

70**. Задача.** Объем выпуска фирмы в условиях совершенной конкуренции – 100 ед. товара. Если цена товара равна 2 руб., общие издержки выпуска 100 ед. товара равны 130 руб.,то общая прибыль фирмы равна 2 •100 = 200 200 –130 = 70.

71**. Задача.** Доход предприятия при объеме реализации 50 шт. составил 5000 руб., а средние общие издержки 80 руб.\шт. прибыль предприятия составит 50 • 80= 4000 5000–4000 = 1000

72. **Задача.** Фирма понизила цену на свою продукцию на 20 %. На сколько процентов

фирма должна повысить цену, чтобы она стала первоначальной. Объяснить.

73**. Задача.** Компания установила цену платья в размере 2500 руб. и смогла продать

половину произведенной продукции. Еще 20 % платьев продались с 20-

процентной скидкой, а остатки ушли на 60-процентной распродаже. Вы-

годной ли оказалась такая ценовая политика по сравнению с продажей

всех платьев по 2000 руб.?

*Решение:*

*Компания продала 50 % платьев по 2500 руб., 20 % платьев по 0,8⋅2500=2000*

*руб. и (100 – 50 – 20) % = 30 % платьев по 0,4⋅2500 = 1000 руб. Таким образом,*

*средняя продажная цена платья составила 0,5⋅2500 + 0,2⋅2000 + 0,3⋅1000 = 1950*

*руб. Следовательно, завышать цену оказалось для компании невыгодно.*

74. **Задача.** Торговая сеть «Атлантида» устраивает акцию: приобретая в определенные

сроки любой товар, покупатель получает купоны на сумму 30 % от его

стоимости. Этими купонами можно в следующем периоде оплатить до

20 % суммы следующих покупок. Каков реальный размер скидки?

*Решение:*

*Приобретая товар на сумму x, покупатель получает купоны на сумму 0,3x.*

*Купонами можно оплатить одну пятую часть новых покупок, т.е. их мак-*

*симальная стоимость составит 5⋅0,3x = 1,5x. Таким образом, при покупке*

*товаров на сумму x + 1,5x = 2,5x покупатель экономит 0,3x. Размер скидки*

*равен 0,3x/2,5x = 0,12 = 12 %.*

75**. Задача.** Не удовлетворившись ростом продаж, корпорация «Намбо» увеличила скид-

ку с 25 % до 40 %. На сколько процентов подешевел распродаваемый товар?

*Решение:*

*Пусть начальная цена товара составляла p. После увеличения скидки цена*

*уменьшилась с 0,75p до 0,6p. Поскольку 0,6p/0,75p = 0,8, то распродаваемый товар подешевел на 20 %.*

76. В процессе бизнес планирования необходимо оценить конкурентоспособность фирмы «Пушинка». Для решения используя метод бальной оценки с учётом коэффициента весомости.

Таблица Исходные данные

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | «Пушинка» | Конкурент«Светлана» | Конкурент«Кубок» |
| доля рынка, % | 60 | 30 | 10 |
| 2. Рентабельность сл г, % | 20 | 20 | 15 |
| З. С . взвешенная цен | 110 |  | 126 |
| 4. Качество сл | Среднее | Высокое | Среднее |
| 5. Срок исполнения заказов, дн | 10 | 8 |  |
| 6. Уровень известности услуг | Хорошо известны | Известны | Мало известны |
| 7. Расходы на рекламу | 10,8 | 5,4 |  |

77. Составьте прогнозный баланс активов и пассивов предприятия и определите потребность во внешнем финансировании на основе следующей информации.

Объём продаж отчётного периода 200 т.р. Подавляющая часть запасов а балансе предприятия - это сырьё и материалы. Компания ожидает увеличение объёма продаж на 200,4, ускорение дебиторской задолженности на 50/0, снижение материальных затрат в расчёте на единицу продукции на 20,4,

Увеличение объёма продаж обусловлено ростом физического объёма продаж. В прогнозный баланс закладывается 10 Условный уровень рентабельности продаж по чистой прибыли и норма выплаты дивидендов 45 % чистой прибыли. Увеличение объёма продаж не требует роста внеоборотных активов.

 Таблица Отчётный баланс представлен в таблице

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | На конец года, т. | Пассив | На конец года, т. |
| Денежные средства |  | Кредиторская задолженность | 90 |
| Дебиторская задолженность | 35 | Краткосрочные займы | 10 |
| Запасы | 50 | Долгосрочные займы | 30 |
| Текущие активы | 115 | Собственный капитал | 80 |
| Внеоборотные активы | 120 | Не распределённая прибыль | 25 |
|  |  |  |  |
| БАЛАНС |  | БАЛАНС |  |

78. . Для принятия инвестиционного решения сравниваются два альтернативных проекта. Требуется принять выгодное решение для инвестора по критерию внутренней нормы доходности (IRR), при условии, что ставка дисконтирования будет равна:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Таблица | Показатели инвестиционного  | проекта |  |
| Проекты |  | денежные потоки проекта по годам тыс. |  |
|  |  |  | 2 |  |
| Проект А | -1 ООО |  | 900 | 450 | 90 |
| Проект В | -1 ООО |  | 100 | 500 | 1000 |

79. **Задача**. Функция общих издержек конкурентной фирмы

описывается уравнением TC = Q + 4Q + 16. Определите, при какой рыночной цене данный предприниматель будет получать нормальную прибыль в долгосрочном периоде, если он производит 4 единицы продукции.

80. **Задача**. Константин Викторович много лет проработал механиком на предприятии ≪Восход≫. Как владелец ценных бумаг он получал часть прибыли предприятия; участвовал в ежегодных собраниях, на которых обсуждались вопросы повышения эффективности работы предприятия. Право на доход сохранилось за ним и после ухода на пенсию.

Какую форму собственности иллюстрирует этот пример? Какие еще права есть у его работников? Назовите два таких права.

81. **Ситуация.** 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? Ответ обоснуйте со ссылкой на закон.

82**. Ситуация.** 14 октября 2013 года Попов обратился в налоговый орган с заявление 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?

83. **Ситуация.** 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? При ответе укажите конкретную статью закона.

84**. Ситуация.** К юристу за консультацией обратился специалист Министерства образования и науки РФ. 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. Может ли данный гражданин быть зарегистрирован в качестве ИП. Ответ обоснуйте со ссылкой на закон.

85. **Ситуация.** В отчетном месяце организация произвела 840 единиц продукции при себестоимости изготовления 2 060 руб. (в том числе НДС 18%). Из них 200 единиц были реализованы по цене 4600 руб., 140 единиц — по цене 5 350 руб., 423 единицы обменяли по бартеру, и договорная цена единицы обмена составила 3 100 руб., 20 единиц передали безвозмездно (оценка стоимости продукции, указанная в акте приемки-передачи — 3500 руб.), 57 единиц испортились из-за неправильного хранения и были проданы по сниженной цене 2 300 руб.

Необходимо определить сумму НДС.

86. **Ситуация.** Гражданка Донцова Д.Ю. работает на предприятии на основании трудового договора с ежемесячным окладом в размере 17 000 руб. и по совместительству, получая за это 5 500 руб. в месяц. Она имеет двух детей в возрасте до 18 лет. Предприятие 1 марта выдало ей беспроцентную ссуду в размере 28 000 руб. сроком на 6 месяцев, которая должна быть погашена разовым платежом. Ставка рефинансирования составляет 12 %.

Исчислите сумму налога на доходы физических лиц, которую организация должна удерживать ежемесячно в течение 6 месяцев.

87**. Ситуация.** ООО «Альфа» в течение года выплачивала работнику И.Н. Иванову согласно трудовому договору:

- зарплату в размере 20 000 руб. в месяц в течение 12 месяцев;-

- премию за производственные результаты в размере 3 000 руб. в месяц в течение 12 месяцев;

- денежную компенсацию за неиспользованный отпуск в размере 11 000 руб.

По результатам работы за год в декабре этого же года И.Н. Иванову была выплачена премия в размере 2 500 руб. за счет нераспределенной прибыли организации, а в мае ему выделялась материальная помощь в размере 15 000 руб. на улучшение жилищных условий также за счет нераспределенной прибыли организации. Причем данные выплаты не предусматривались в трудовом договоре и в других локальных актах организации.

Определите налоговую базу для начисления страховых взносов и сумму взносов за год.

88. **Задача**. Константин Викторович много лет проработал механиком на предприятии «Восход». Как владелец ценных бумаг он получал часть прибыли предприятия; участвовал в ежегодных собраниях, на которых обсуждались вопросы повышения эффективности работы предприятия. Право на доход сохранилось за ним и после ухода на пенсию.

Какую форму собственности иллюстрирует этот пример? Какие еще права есть у его работников? Назовите два таких права.

89. **Задача.** 14 октября 2013 года Попов обратился в налоговый орган с заявление 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?

90**. Задача.** 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? При ответе укажите конкретную статью закона.

91. **Задача.** 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. Ответ обоснуйте со ссылкой на закон.

92. **Ситуация.** Выбрать один из типов организационной структуры управления для своей организации, обосновав свой выбор (преимущества и недостатки). Составить конкретную схему организационной структуры управления для своей организации. Обосновать эффективность выбранной организационной структуры.