

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя
Алексия, митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес развития

Направление подготовки 44.03.01 Педагогическое образование

Направленность (профиль) Экономическое образование

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**Пути повышения прибыли театра танца «Седьмое Небо»:
экономические и педагогические аспекты**

Выполнила студентка 4 курса
группы ЭО-401
очной формы обучения
Пальчикова Елизавета Андреевна

Научный руководитель
Гребенькова Олеся Александровна
доцент, к. э. н.
(Ф.И.О., должность, уч.степень, уч.звание)

(подпись)

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой

(подпись)

(И.О.Ф.)

« ___ » _____ 20__ г.

Тольятти

2023

Оглавление

Введение	5
Глава 1. Теоретические аспекты прибыли организации	9
1.1. Экономическая сущность и виды прибыли организации	9
1.2. Информационная база для проведения анализа прибыли организации ...	16
1.3. Методы анализа прибыли организации	23
Глава 2. Анализ прибыли на примере театра танца ООО «Седьмое Небо» ...	30
2.1 Техничко-экономическая характеристика организации театра танца ООО «Седьмое Небо»	30
2.2 Анализ прибыли и рентабельности театра танца ООО «Седьмое Небо» .	39
2.3. Разработка мероприятий, направленных на повышение прибыли театра танца ООО «Седьмое Небо».....	45
Глава 3. Педагогические аспекты изучения темы «Предпринимательство» в среднем профессиональном образовании	57
3.1. Изучение рабочей программы на тему «Предпринимательство» для среднего профессионального образования	57
3.2. Разработка урока-лекции на тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя» для среднего профессионального образования	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	77
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	

Введение

Прибыль является одним из основных финансовых показателей в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. От нее зависит финансовое положение организаций, степень удовлетворения личных, а также общественных потребностей сотрудников. Помимо этого, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства.

Значительная роль прибыли в развитии организации и обеспечении интересов владельцев и персонала определяют необходимость эффективного и постоянного управления прибылью. Управление прибылью подразумевает собой процесс разработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, использования и планирования в организации. Управление прибылью дает возможность выявить основные факторы роста и возможности организации.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния владельцев организации в отчетном и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать гармонизацию интересов владельцев с интересами государства и персонала предприятия.

Актуальность данной работы заключается в том, что прибыль является одним из важнейших компонентов рыночной экономики. Роль прибыли организации сложно переоценить, поскольку непосредственно прибыль является конечным финансовым результатом работы организации. Она выступает базой пополнения финансовых ресурсов организации. Увеличение прибыли создает финансовую основу с целью реализации расширить воспроизводства организации и удовлетворить социальные и материальные потребности владельцев и сотрудников.

Предметом исследования является экономическая деятельность организации в сфере культуры, в частности на примере театра танца ООО «Седьмое Небо».

Объектом исследования является театр танца ООО «Седьмое Небо».

Цель 1 - экономическая: исследование путей повышения прибыли предприятия (на примере театра танца ООО «Седьмое Небо»).

Для осуществления поставленной цели задала определенные задачи, достижение которых составило содержание дипломной работы:

- 1) изучить экономическую сущность и виды прибыли организации
- 2) рассмотреть информационную базу для проведения анализа прибыли организации;
- 3) определить методы анализа прибыли организации;
- 4) оценить технико-экономическую характеристику театра танца ООО «Седьмое Небо»;
- 5) проанализировать прибыль и рентабельность театра танца ООО «Седьмое Небо»;
- 6) разработать два мероприятия, направленные на повышение прибыли театра танца ООО «Седьмое Небо»;

Цель 2 – педагогическая: разработка урока-лекции на тему: «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя» для среднего профессионального образования.

Данная цель предполагает решения ряда последовательных задач:

- 1) обобщить и систематизировать научно-педагогический материал;
- 2) исследовать рабочую программу на тему «Предпринимательство» для среднего профессионального образования;
- 3) разработать урок-лекцию на тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя».

Теоретическая значимость исследования: учебная литература российских ученых, монографии, диссертации, материалы периодической печати и другие опубликованные материалы, информационные бюллетени, материалы с информационно-правовых порталов.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования результатов работы в совершенствовании действующего законодательства по вопросам управления финансами в бюджетных организациях.

Методологическая основа исследования: общие методы познания, среди которых системное и комплексное исследование, сравнительный метод, дедукция и индукция, анализ и синтез; а кроме того специальные методы, используемые в области правоведения, среди которых толкование закона, сравнительный анализ, методы аналогии права и аналогии закона.

В первой главе рассмотрено теоретические аспекты прибыли организации, а именно экономическая сущность и виды прибыли, информационная база для анализа и методы анализ+а прибыли организации.

Во второй главе проведен анализ прибыли театра танца ООО «Седьмое небо», а именно технико-экономическая характеристика организации, анализ прибыли за 2020-2022 гг. Разработаны мероприятия по повышению прибыли театра танца ООО «Седьмое небо».

В третьей главе рассмотрены педагогические аспекты изучения темы «Предпринимательство» в среднем профессиональном образовании и разработан урок-лекция на тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя».

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной выпускной квалификационной работе.

Практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты и предложенные мероприятия, могут в дальнейшем быть использованы организацией для улучшения его коммерческой

деятельности. Разработанные практические задания по предмету «Экономика» могут быть внедрены в образовательный процесс.

Глава 1. Теоретические аспекты прибыли организации

1.1. Экономическая сущность и виды прибыли организации

Основной целью функционирования организации является получение положительного финансового результата по итогу деятельности, представленного в виде прибыли. На сегодняшний день существует множество определений понятия «прибыль».

По мнению Л.С. Гребнева: «Прибыль – это положительная разница между суммарными доходами и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг» [12, с. 302].

С точки зрения В.П. Климович: «Прибыль - это разница между полученной выручкой и расходами на её получение (коммунальные услуги, аренда помещения, закупка сырья и т. п.)» [14, с. 216].

Н.А. Лупей говорит о том, что: «Прибыль – это разница между тем, что заработал бизнес, и всеми его расходами. Для компаний это главный показатель, по которому оценивают успешность бизнеса» [18, с. 329].

Наиболее полное понятие дает А.С. Нешиной: «Прибыль – это деньги, которые остаются у организации после выплаты всех обязательных расходов по результатам отчётного периода. Проще говоря, в самом общем виде это разница между выручкой и расходами, необходимыми для её получения. Прибыль — главный показатель успешности бизнеса и его экономической эффективности» [21, с. 261].

Следовательно, прибыль организации представляет собой доход от осуществления деятельности, представленной в виде полученной выручки от продаж и прочих доходов за минусом все расходов.

На рисунке 1 представлено формирование прибыли организации [25, с. 94].



Рисунок 1 - Формирование прибыли организации

Прибыль организации формируется в результате полученных доходов за минусом расходов. Если доходы больше расходов, то у организации наблюдается прибыль, если же расходы превышают доходы, то убыток.

Виды прибыли:

- маржинальная прибыль организации;
- валовая прибыль организации;
- операционная прибыль организации;
- чистая прибыль организации;
- нераспределенная прибыль организации;
- балансовая прибыль организации;
- экономическая прибыль организации.

Маржинальная прибыль (далее по тексту МП) организации представляет собой безубыточный доход, который не включает в себя налоги и затраты на непредвиденные обстоятельства, формула расчета:

$$\text{МП} = \text{Выручка} - \text{Переменные затраты} \quad (1)$$

Маржинальная прибыль, как правило, измеряется на единицу продукции организации или же по подразделению. С целью достижения точки безубыточности постоянные затраты должны быть покрыты маржинальной прибылью [29, с. 35].

Валовая прибыль (далее по тексту ВП) представляет собой доход организации с учетом налоговых платежей, формула расчета:

$$\text{ВП} = \text{Выручка} - \text{Себестоимость продаж} \quad (2)$$

Валовая прибыль организации отражает рациональность использования имеющихся ресурсов и рассчитывается для следующих целей, представленных на рисунке 2, основными из которых являются прогнозирование окупаемости, влияние узких мест и проблем развития, оптимизация расходов и другое [27, с. 368].



Рисунок 2 – Цели расчета валовой прибыли

Расчет операционной прибыли (далее по тексту ОП) предназначен для принятия управленческих решений о дальнейшем развитии организации или инвестирования, формула расчета:

$$\text{ОП} = \text{ВП} - \text{коммерческие и управленческие расходы} \quad (3)$$

Операционная прибыль – это прибыль организации от осуществления основной деятельности, с учетом управленческих и коммерческих расходов [29, с. 706].

Чистая прибыль организации представляет собой конечный финансовый результат за вычетом налогов и прочих платежей. Предприятие вправе распоряжаться денежными средствами, представленными в виде чистой прибыли по своему смотрению.

Функции чистой прибыли организации представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Функции чистой прибыли организации

По размеру чистой прибыли организации можно определить показатели рентабельности, рациональность распределения ресурсов, привлекательность организации с точки зрения вложения инвестиций и другие характеристики.

Нераспределенная прибыль организации представляет собой денежные средства за вычетом всех обязательств, налогов и прочих расходов. Нераспределенная прибыль формируется за счет накопления чистой прибыли на конец года с учетом прибыли прошлых лет и предназначена для покрытия убытков организации и прочих целей, представленных на рисунке 4.



Рисунок 4 – Цели распределения нераспределенной прибыли организации

Для подсчета налогов используется балансовая прибыль организации, характеризует конечную прибыль и является одним из значимых показателей деятельности организации.

Формула расчета экономической прибыли (далее по тексту ЭП) организации:

$$\text{ЭП} = \text{Выручка} - \text{внутренние и внешние издержки} \quad (4)$$

Формула расчета бухгалтерской прибыли (далее по тексту БП) организации:

$$\text{БП} = \text{Выручка} - \text{внешние издержки} \quad (5)$$

Прибыль организации может быть максимально и минимально допустимой, запланируемой, отрицательной или убыточной [28, с. 291].

Виды прибыли организации по периодичности поступления представлены на рисунке 5.

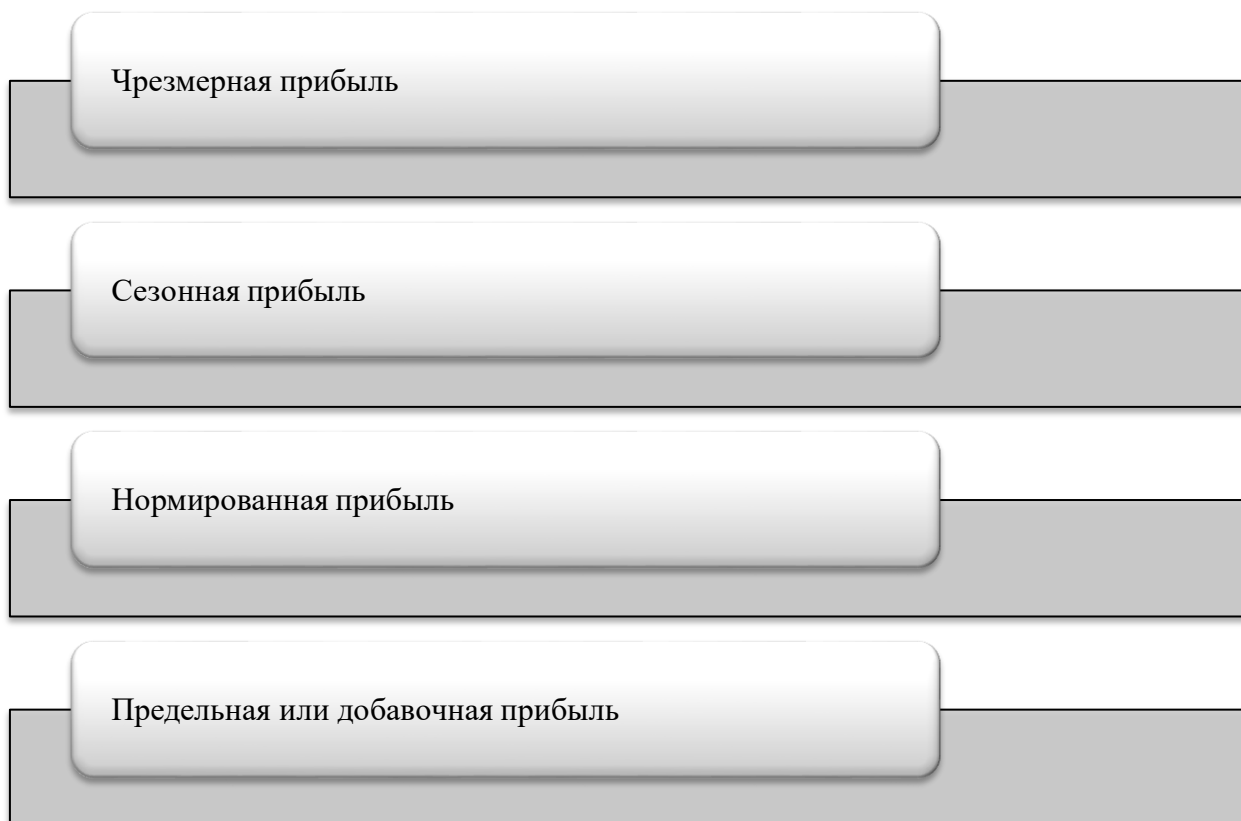


Рисунок 5 – Виды прибыли организации по периодичности поступления

Прибыль организации может быть получена различными способами и является результатом инвестирования, продуктом производства и сбыта продукции, вложением в ценные бумаги [29, с. 394].

Виды прибыли организации в зависимости от источников получения представлены на рисунке 6.



Рисунок 6 - Виды прибыли организации в зависимости от источников получения

От финансовой деятельности прибыль может быть получена предприятием в результате выгодного вложения денежных средств, к числу которой относится полученная прибыль от разницы курса валют.

Прибыль от операционной деятельности представляет собой доход, полученный предприятием, за счет сбыта товаров, работ и услуг.

Инвестиционная прибыль формируется в результате привлечения новых клиентов и роста продаж за счет вложенных инвестиций в развитие бизнеса [33, с. 95].

Таким образом, прибыль организации представляет собой доход от осуществления деятельности, представленной в виде полученной выручки от продаж и прочих доходов за минусом все расходов. Прибыль организации формируется в результате полученных доходов за минусом расходов.

Прибыль организации подразделяется на виды и может быть максимально и минимально допустимой, запланированной, отрицательной или убыточной. Виды прибыли организации классифицируются по периодичности поступления и в зависимости от источников получения.

1.2. Информационная база для проведения анализа прибыли организации

Главным источником получения информации для проведения анализа прибыли организации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, в которой отражен результат хозяйственной деятельности организации за период исследования.

По мнению С.А. Чернецова: «Бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации о ее деятельности. Тщательное изучение бухгалтерских отчетов показывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе организации, может помочь обозначить пути совершенствования ее деятельности [33, с. 402].

Основой бухгалтерской отчетности организации является бухгалтерский баланс, который представляет собой сводную двустороннюю таблицу всех бухгалтерских счетов организации. В ней отражено его финансовое состояние на день составления по сравнению с началом отчетного года. Такое представление информации в балансе и дает возможность анализа, сопоставления показателей, определяя их рост или снижение.

В балансе фиксируются стоимость (денежное выражение) остатков имущества, материалов, финансов, образовательный капитал, фонды, прибыль, займы, кредиты и прочие долги и обязательства» [23, с. 209].

Касаемо прибыли, бухгалтерский баланс отражает нераспределенную прибыль организации, формирующуюся за счет чистой прибыли от осуществления деятельности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации представлена на рисунке 7.



Рисунок 7 - Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Н.В. Кобозева: «Экономическое чтение позиций баланса в динамике дает ответы на многие вопросы заинтересованных лиц (ликвидность,

платежеспособность, капитализация, независимость, чистые активы, финансовая устойчивость и другие показатели)» [18, с. 149].

Структура бухгалтерского баланса организации представлена на рисунке 8.

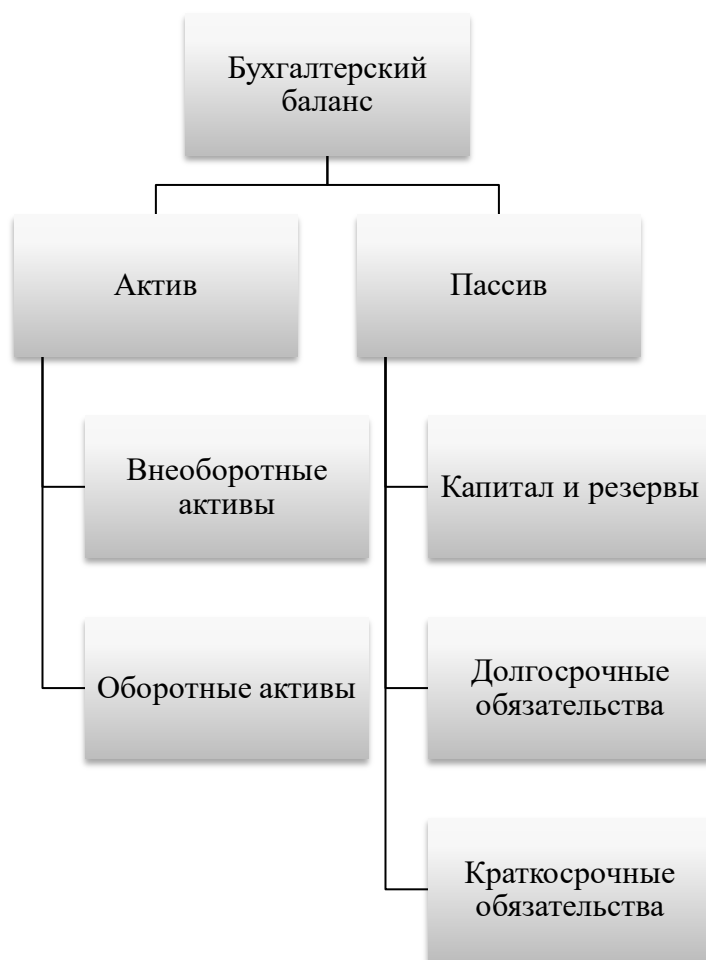


Рисунок 8 - Структура бухгалтерского баланса организации

Балансовая прибыль и нераспределенная прибыль организации отражается в бухгалтерском балансе.

Нераспределенная прибыль находится в разделе капитал и резервы организации и является собственным источником финансирования.

Балансовая прибыль представлена в виде итогового значения баланса и является балансом между активами и пассивами организации.

Основным документом, отражающим виды прибыли организации является отчет о финансовых результатах, структура представлена на рисунке 9.

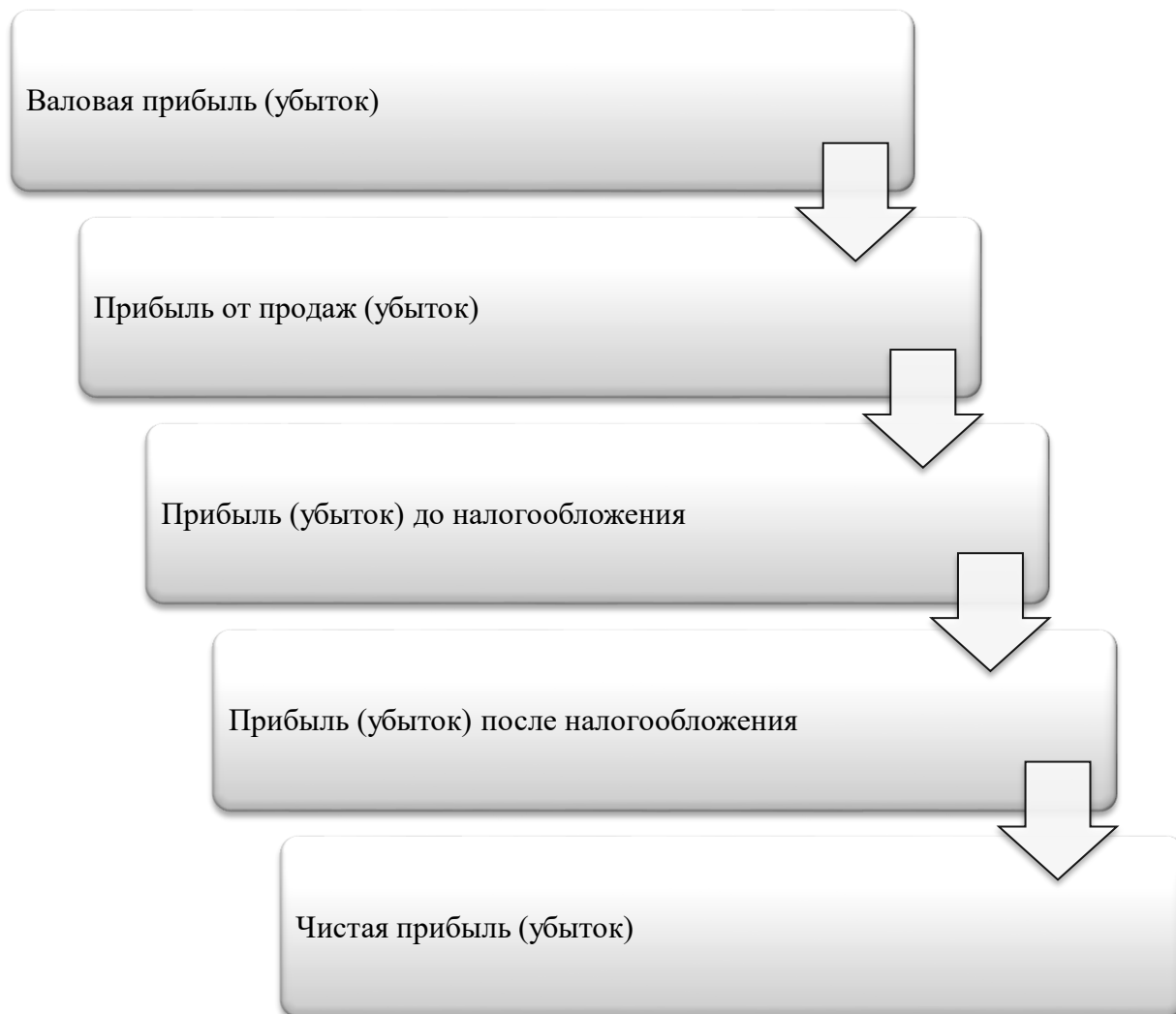


Рисунок 9 – Финансовые результаты организации

Для анализа прибыли организации используют данные всех статей отчета о финансовых результатах [16, с. 294].

Валовая прибыль (далее ВП) организации формируется за счет разницы выручки от продаж и себестоимости продаж от осуществления деятельности за период, формула 6.

$$\text{ВП} = \text{Выручка} - \text{себестоимость продаж} \quad (6)$$

«Валовая прибыль (Gross Profit) - разница между доходами от продажи продукции (выручкой) и расходами на ее производство (себестоимостью). Она показывает эффект от производственной деятельности компании. И она реально дорога для компании. Если валовая прибыль равна нулю или отрицательна - пора закрываться или всерьез пересматривать производственный процесс. Неэффективное производство не спасет ни грамотное управление, ни отличные маркетинг с продажами» [16, с. 201].

Прибыль от продаж (далее по тексту ПП) формируется за счет разницы валовой прибыли и коммерческих и управленческих расходов организации за период. Периодом выступает квартал, полугодие, календарный год, формула 7.

$$\text{ПП} = \text{ВП} - (\text{коммерческие} + \text{управленческие расходы}) \quad (7)$$

«Прибыль от продаж (Operating Income) - это валовая прибыль минус расходы на хранение и продажу продукции (коммерческие расходы) минус расходы на управление компанией (управленческие расходы). Она показывает эффект от основной деятельности компании — продажи того, что она произвела.

Убыток от продаж — неприятная штука, но от него часто получается уйти при наращивании объемов выпуска. Это называется эффект масштаба» [16, с. 205].

Прибыль до налогообложения (далее по тексту ПДН) формируется в результате разницы прибыли от продаж и прочих доходов, расходов, процентов к уплате и к получению, а также доходов от участия в других организациях, формула 8.

$$\text{ПДН} = \text{ПП} - (\text{доходы} + \text{расходы}) \quad (8)$$

«Прибыль до налогообложения (Income Before Tax) - это прибыль от продаж плюс прочие доходы минус прочие расходы. Прочие доходы и расходы не связаны с основной деятельностью компании.

Прибыль до налогообложения характеризует эффект от всей деятельности компании, в который вносит свою лепту не только основная, но и прочая деятельность» [16, с. 208].

С прибыли до налогообложения высчитают налог на прибыль, в результате чего формируется прибыль после налогообложения (далее по тексту ППН), формула 9.

$$\text{ППН} = \text{ПДН} - \text{налоги и сборы} \quad (9)$$

Чистая прибыль (далее по тексту ЧП) образуется в результате разницы прибыли после налогообложения и прочих поступлений и списаний, формула 10.

$$\text{ЧП} = \text{ППН} - \text{прочее} \quad (10)$$

Следовательно, главным источником получения информации для проведения анализа прибыли организации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, в которой отражен результат хозяйственной деятельности организации за период исследования.

«Нераспределенная прибыль (Retained Earnings) - чистая прибыль минус дивиденды учредителям. Часть чистой прибыли отдается учредителям за то, что они внесли свои активы в уставный капитал. Эта процедура называется распределением прибыли.

С точки зрения учредителей в этом весь смысл существования компании. Но в первые годы учредители могут и не выводить дивиденды себе в карман, оставляя прибыль на развитие компании.

Тогда чистая прибыль текущего года увеличивает нераспределенную прибыль, оставшуюся с прошлых лет» [16, с. 228].

Собственник может увидеть первые четыре вида прибыли с начала года в отчете о финансовых результатах. Нераспределенную прибыль за все время существования компании — в бухгалтерском балансе.

В отчете о финансовых результатах отражена:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до и после налогообложения;
- чистая прибыль.

Бухгалтерский баланс отражает

- балансовую прибыль
- нераспределенную прибыль организации.

Следовательно, основным документом, отражающим виды прибыли организации является бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Благодаря этому можем обнаружить проблемы организации, которые можем решить с помощью мероприятий, и выявить резервы роста предприятия. Источником получения информации для проведения анализа прибыли организации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, в которой отражен результат хозяйственной деятельности организации за период исследования. В ней отражено его финансовое состояние на день составления по сравнению с началом отчетного года. Такое представление информации в балансе и дает возможность анализа, сопоставления показателей, определяя их рост или снижение.

1.3. Методы анализа прибыли организации

Существует множество методов анализа прибыли организации, основные из которых представлены на рисунке 10.



Рисунок 10 – Методы анализа прибыли организации

С целью определения доли прибыли от того или иного вида деятельности к общей сумме прибыли используется структурный метод анализа прибыли организации, рисунок 11 [10, с. 108].

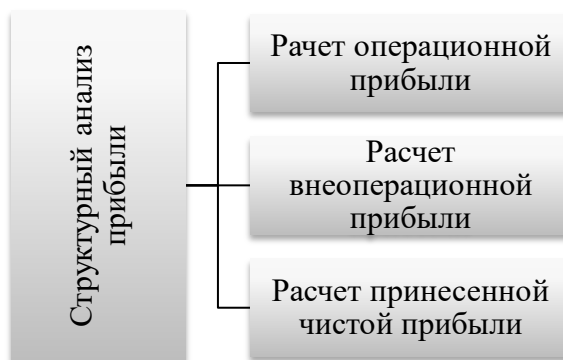


Рисунок 11 - Структурный метод анализа прибыли организации

Далее представлены расчетные формулы структурного метода анализа прибыли организации.

Формула расчета операционной прибыли (далее по тексту ОП) организации:

$$ОП = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \quad (11)$$

«Операционная прибыль - это прибыль от основной деятельности предприятия, то есть деятельности, которая приносит наибольшую часть выручки. Она отличается от валовой, которая не учитывает коммерческие и управленческие расходы организации» [10, с. 108].

Формула расчета внеоперационной прибыли (далее по тексту ВП) организации:

$$ВП = \frac{\text{Прибыль от прочих операций}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \quad (12)$$

«Внереализационный доход — это часть дохода организации, полученная от деятельности, не связанной с ее основной деятельностью. Он может включать такие статьи, как доход от дивидендов, прибыль или убытки

от инвестиций, а также прибыли или убытки от курсовой разницы и списания активов. Внереализационный доход также называется побочным или периферийным доходом» [10, с. 109].

Сдвиги доходности от основной деятельности организации отражает изменение структуры прибыли.

Снижение доли прочих операций организации в сумме приносимой прибыли говорит о том, что повысилась эффективность деятельности бизнеса [8, с. 116].

Формула расчета принесенной чистой прибыли (далее по тексту ПЧП) организации:

$$\text{ПЧП} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Прибыль от продаж}} \quad (13)$$

ПЧП отражает сумму приносимой прибыли на рубль чистой прибыли организации.

С целью изучения влияния на изменение прибыли различных факторов используется метод факторного анализа прибыли, включающий в себя:

- расчет влияния фактора объема продаж;
- расчет влияния фактора себестоимости продаж.

Формула расчета влияния фактора объема продаж (далее по тексту ВФоп) на прибыль организации:

$$\text{ВФоп} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \quad (14)$$

ВФоп отражает изменение валовой прибыли организации в зависимости от объема полученной выручки от продаж за период исследования.

Формула расчета влияния фактора себестоимости продаж (далее по тексту ВФсп) на прибыль организации:

$$ВФсп = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость}} \quad (15)$$

ВФсп отражает изменение валовой прибыли организации в зависимости от себестоимости продаж за период исследования.

Динамический анализ прибыли отражает темп роста прибыли в сопоставлении за период исследования между собой показателей различных видов прибыли. «Если темп роста балансовой прибыли превышает темп роста операционной или они движутся разнонаправленно, это будет означать несбалансированность структуры прибыли организации» [4, с. 92].

Уровень прибыли организации характеризуют показатели рентабельности.

«Рентабельность - это относительный показатель прибыльности, отношение прибыли к тому показателю, отдачу от которого требуется узнать. Если объяснять «на пальцах», то рентабельность показывает нам, какую прибыль приносит организации каждый вложенный в нее и потраченный ею рубль» [4, с. 96].

Показатели рентабельности организации представлены на рисунке 12.

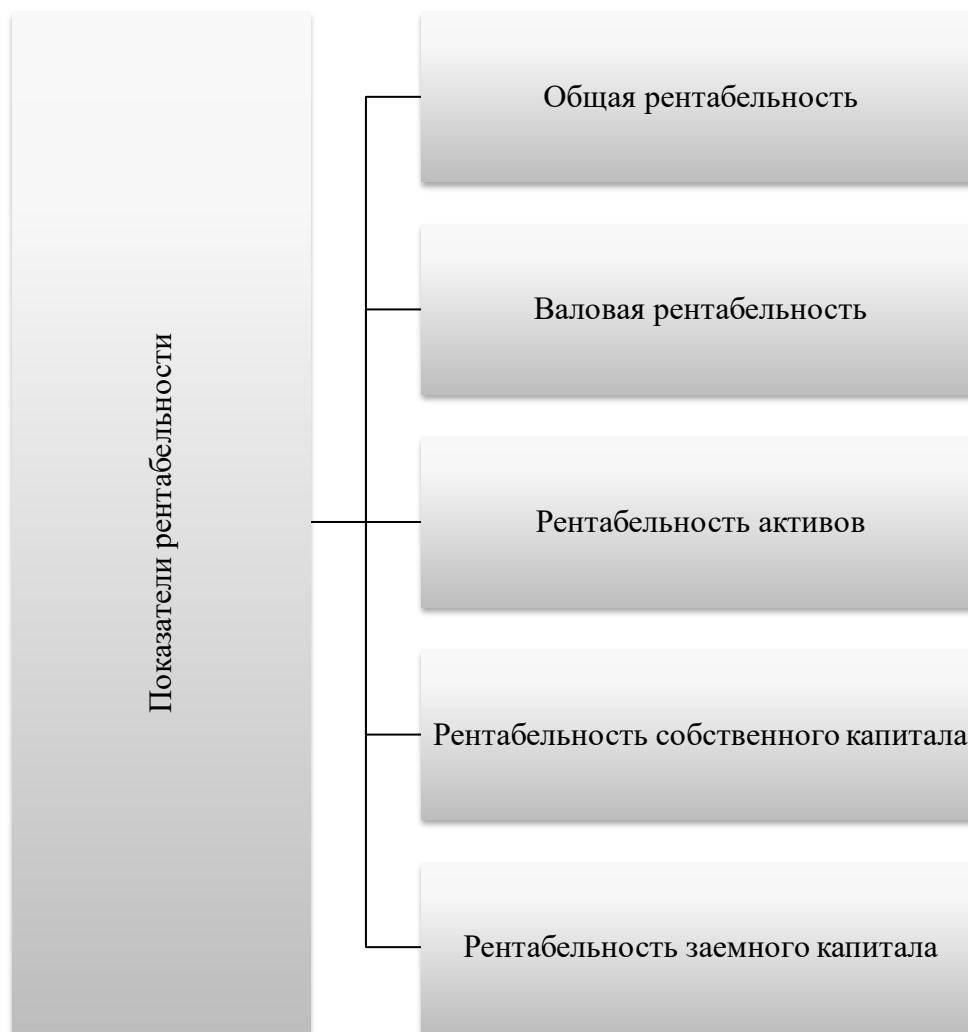


Рисунок 12 – Показатели рентабельности организации

Формула расчета коэффициента общей рентабельности (далее по тексту ОР) организации:

$$ОР = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Выручка}} \quad (16)$$

Коэффициент общей рентабельности отражает прибыльность организации в целом.

Формула расчета коэффициента валовой рентабельности (далее по тексту ВР) организации:

$$BP = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \quad (17)$$

Отдачу использования активов организации отражает рентабельность активов (далее по тексту РА), формула расчета:

$$PA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \quad (18)$$

Прибыльность вложения капитала в развитие деятельности организации отражают рентабельность собственного капитала (далее по тексту РСК) и рентабельность заемного капитала (далее по тексту РЗК), формулы расчета:

$$PCK = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \quad (19)$$

$$PZK = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Заемный капитал}} \quad (20)$$

РСК отражает на сколько рационально используются собственные средства организации, РЗК отражает финансовую зависимость организации от внешних источников финансирования [2, с. 338].

Таким образом, прибыль организации представляет собой доход от осуществления деятельности, представленной в виде полученной выручки от продаж и прочих доходов за минусом все расходов.

Прибыль организации формируется в результате полученных доходов за минусом расходов. Если доходов больше расходов, то у организации наблюдается прибыль, если же наоборот, то убыток.

Прибыль организации подразделяется на виды: маржинальная прибыль организации, валовая прибыль организации, операционная прибыль организации, чистая прибыль организации, нераспределенная прибыль

организации, балансовая прибыль организации и экономическая прибыль организации.

Прибыль организации может быть:

- максимально и минимально допустимой;
- запланируемой;
- отрицательной или убыточной.

Виды прибыли организации по периодичности поступления: чрезмерная, сезонная, нормированная, предельная или добавочная.

Виды прибыли организации в зависимости от источников получения:

- доходы от финансовой деятельности;
- доходы от операционной деятельности;
- доходы от инвестиционной деятельности.

Главным источником получения информации для проведения анализа прибыли организации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, в которой отражен результат хозяйственной деятельности организации за период исследования.

Основным документом, отражающим виды прибыли организации является отчет о финансовых результатах и бухгалтерский баланс.

Основными методами анализа прибыли организации являются структурный, факторный, динамический анализ и анализ рентабельности.

С целью определения доли прибыли от того или иного вида деятельности к общей сумме прибыли используется структурный метод анализа прибыли организации:

- расчет операционной,
- расчет внеоперационной;
- расчет принесенной прибыли.

С целью изучения влияния на изменение прибыли различных факторов используется метод факторного анализа прибыли: расчет влияния фактора объема продаж и себестоимости продаж.

Глава 2. Анализ прибыли на примере театра танца ООО «Седьмое Небо»

2.1 Технико-экономическая характеристика организации театра танца ООО «Седьмое Небо»

Коллектив театра танца ООО «Седьмое Небо» был основан в 2007 году на базе хореографического отделения школы Тольяттинской консерватории под руководством Виктории Сердюковой. После нескольких лет работы получил звание «Образцовый художественный коллектив» (2015г.).

В программу коллектива вступают сюжетные номера, выполненные современной и эстрадной хореографии. Одним из ценностей в работе коллектива является активная концертная и конкурсная деятельность. Яркие выступления юных танцоров многократно украшали своим участием торжественные мероприятия городского и областного уровня, концерты в Самарском театре оперы и балета, прием у губернатора Самарской области и мэра Тольятти. Театр танца ООО «Седьмое Небо» с достоинством представляет родной город на конкурсах и фестивалях в России и за рубежом. Является обладателем Гран-При и лауреатом международных и всероссийских конкурсов в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Сочи, Одессе, Чебоксарах, Краснодарском крае, Республике Мордовия, и других городах.

С 2015г. театр танца ООО «Седьмое Небо» базируется в ДК Тольятти имени Н.В. Абрамова. Ежегодно в театре танца ООО «Седьмое Небо» занимается более 200 детей разных возрастных категорий.

Руководитель коллектива Виктория Сердюкова и преподавательский состав театра танца «Седьмое небо» неоднократно были награждены специальными дипломами за высокое педагогическое и профессиональное мастерство. Коллектив обладатель золотых медалей XIX Молодежных Дельфийских игр России, обладатель Гран-при Всероссийских и Международных конкурсов.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид:



Рисунок 13 - Организационная структура.

Общее руководство предприятия осуществляет директор театра танца ООО «Седьмое Небо».

Должностные обязанности руководителя:

1. Организует работу и взаимодействие артистического, художественного, управленческого персонала и работников структурных подразделений танцевального коллектива.

2. Обеспечивает выполнение организацией все обязательств перед зрителями, работниками танцевального коллектива.

3. Принимает меры по обеспечению танцевального коллектива квалифицированными кадрами, рациональному использованию работников организации, развитию профессиональных знаний и умений, создание безопасных и благоприятных для жизни и здоровья условий труда, соблюдению требований трудового законодательства.

4. Обеспечивает повышение эффективности творческо-производственной деятельности.

5. Совместно с коллективом обеспечивает на основе принципов социального партнерства разработку, заключение и выполнение коллективного договора, соблюдение трудовой, творческой и производственной дисциплины.

6. Принимает решения по вопросам, касающимся финансово-экономической, творческой и производственной деятельности танцевального коллектива.

7. Гарантирует соблюдение законности в деятельности танцевального

коллектива и осуществлении ее хозяйственно-экономических связей, использование правовых средств для финансового управления и функционирования в рыночных условиях.

8. Защищает имущественные интересы танцевального коллектива в суде, органах государственной власти и местного самоуправления.

Театр танца работает по специальной учебной программе, составленной для каждого возраста, года обучения и уровня подготовки. В программу обучения входят: развитие данных, детский танец, эстрадный танец, современный танец, классический танец, акробатика, ансамбль и хип хоп. Для каждого возраста и уровня подготовки детей предусмотрена физическая и часовая нагрузка согласно здоровьесберегающим технологиям. Одним из приоритетов в работе коллектива является концертная и конкурсная деятельность. За незначительные годы существования театр танца участвовали в большом количестве творческих профессиональных конкурсов международного, всероссийского и городского уровня, на которых жюри по достоинству оценило высокое исполнительское мастерство и оригинальные постановки коллектива. Театр танца ООО «Седьмое Небо» является многократным обладателем гран при и лауреатом международных и всероссийских конкурсов в Москве, Санкт-Петербурге, Одессе, Иваново, Сочи, Туапсе, Кучугурах, Чебоксарах, Мордовии, Самаре и Тольятти

В 2015 году театр танца ООО «Седьмое Небо» Вошёл в тройку лучших коллективов России в номинации современный танец

Национальной премии в области культуры и искусства «Будущее России»

Виктория Сердюкова за вклад в развитие культуры города, организацию и проведение торжественных мероприятий была отмечена благодарственными письмами от департамента культуры г. Тольятти, от министерства образования и науки Самарской области. Педагоги-хореографы театра танца постоянно работают над повышением своего профессионального уровня, посещая мастер-классы и курсы повышения квалификации.

Неоднократно была награждена специальными дипломами за высокое педагогическое и профессиональное мастерство, а также благодарственными письмами за вклад в развитие культуры г.о Тольятти.

Полное наименование: театр танца ООО «Седьмое Небо»

ИНН: 6324061195

Находится: обл. Самарская, г. Тольятти, б-р Ленина 1.

Возраст: 7 лет 1 месяц

Деятельность: Деятельность танцплощадок, дискотек, школ танцев

Финансы организации:

Уставный капитал театр танца ООО "Седьмое Небо" составляет 10 тыс. руб. Это минимальный уставный капитал для организаций, созданных в форме ООО.

Проведем анализ экономической деятельности учреждения:

Начнем с анализа баланса предприятия, данные за два года представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ активов и пассивов предприятия за 2020- 2022гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2020г.	2021г.	2022г.	Абс.откл. 2021г. к 2020г.	Абс.откл. 2022г. к 2021г.	Отн. Откл. 2021г. к 2020г. %	Отн. Откл. 2022г. к 2021г. %	Темп прироста 2021 к 2020г. %	Темп прироста 2022 к 2021г. %
		Оборотные АКТИВЫ							
Запасы	862	1037	964	175	-73	120,30	92,9	20,30	-7,03
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	95	32	9	-63	-23	33,68	28,1	-66,32	71,8
Дебиторская задолженность	70	37	29	-33	-8	52,85	78,3	-47,15	21,62
Денежные средства и денежные эквиваленты	1	2	29	1	-28	200	1450	100	1400
Прочие оборотные активы	-	177	413	177	236	-	233,3	-	133,3
БАЛАНС	1028	1285	1444	257	159	125	112,3	25	12,3
		ПАССИВ							
Капитал и резервы	189	227	255	38	28	120,10	112,3	20,10	12,3
Заемные средства	165	195	320	30	125	118,18	164,1	18,18	64,1
Кредиторская задолженность	674	863	869	189	3	128,04	100,6	28,04	0,34
БАЛАНС	1028	1285	1444	257	159	125	112,3	25	12,3

Согласно данным таблицы 1 можем наблюдать положительную динамику баланса за три года. По данным таблицы 1 сделаем следующие выводы: произошел рост валюты баланса, в 2020 году баланс составлял 1028 тыс. руб., в 2021 году произошло увеличение на 257 тыс. руб. и в 2022 году увеличение составило на 416 тыс. руб. Важную роль играет увеличение показателя капитала и резервы, темп прироста 2020г. к 2021г. составляет 20,10%, 2021г. к 2022г. составляет 12,3. Прочие оборотные активы с 2020г. по 2021г. увеличились на 177 тыс. руб., с 2021г. по 2022г. увеличились на 236 тыс.руб. данный показатель является положительным. Темп прироста баланса предприятия по сравнению с 2020г. к 2021г. составил 25%, с 2021г. к 2022г. составил 12,3. В связи с этими показателями уже можно говорить о стабильном росте деловой активности.

Кредиторская задолженность за один год с 2020г по 2021г. выросла на 189 тыс. руб., с 2021г. по 2022г на 6 тыс.р., что подразумевает неплатежеспособность организации и предполагает, что на балансе хозяйственного субъекта не имеется достаточно финансовых средств для грамотного проведения деятельности-предоставления услуг.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия проводится на основе исследования уровня и динамики всех показателей, представленных в форме №2 «Отчет о финансовых результатах» (Приложение А), в которой приводятся следующие виды прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Анализ требует составления аналитической сводной таблицы:

Таблица 2 - Анализ показателей отчета о финансовых результатах за 2020- 2022гг., тыс. руб. театра танца ООО «Седьмое Небо».

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	Абс. измен. 2021г. к 2020г.	Абс. измен. 2022г. к 2021г.	Относ. измен % 2021г. к 2020г.	Относ. измен % 2022г. к 2021г.
Выручка от реализованных услуг	3406	1699	558	-1707	-1141	-50,11	-67,15
Себестоимость услуг	2720	1485	467	-1235	-1018	-45,40	-68,55
Управленческие расходы	436	161	52	-275	-109	-63,07	-67,7
Коммерческие расходы	0	0	0	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	250	53	39	-197	-14	-78,8	-26,41
Прочие доходы	0	0	0	-	-	-	-
Прочие расходы	14	6	4	-8	-2	-57,14	-33,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	236	47	35	-189	-12	-80,08	-25,5
Налог на прибыль	47	9	7	-38	-2	-80,85	-22,2
Чистая прибыль	189	38	28	-151	-10	-79,89	-26,3
Индекс изменения цен	1,00	0,54	0,17	-0,46	-0,37	-46	-68,5

Согласно данным, представленным в таблице 2 можно сделать вывод:

- объем оказываемых услуг и прибыль организации.

Для анализа необходимо пересчитать объем оказываемых услуг: $(558/0,17) = 3282,35$ тыс. рублей. Таким образом, изменение объема продаж составляет: $588,23\%$ ($3282,35 / 558 * 100\%$), иными словами, количество проданного абонементов выросло на 488% . В связи с этим выросла и прибыль предприятия: $35 * 4,88 = 170,8$ тыс. рублей.

- расходы на реализацию услуг.

Для анализа влияния себестоимости услуг следует пересчитать ее показатель базисного периода на изменения объема проданных абонементов: $(467 * 5,88) = 2745$ тыс. рублей. Выявим разницу с реальной себестоимостью текущего периода $2745 - 467 = 2278$ тыс. рублей. Этот показатель говорит о том, что себестоимость услуг увеличилась и повлекла за собой увеличение прибыли.

- коммерческие и управленческие расходы

Анализ влияния расходов производится при сопоставлении показателей базисного года и текущего года. Коммерческие расходы не производились, соответственно не влияли на размер прибыли. Увеличение управленческих расходов повлекло за собой уменьшение прибыли на 109 тыс. р ($52-161$). Таким образом увеличение расходов влечет за собой сокращение прибыли.

Согласно данным, представленным в таблице 2 можно сделать вывод, что выручка от продажи уменьшилась за исследуемый период на $67,15\%$. Прибыль (убыток) до налогообложения уменьшилась на $25,5\%$. В итоге сумма чистой прибыли в 2022 году уменьшилась на $26,31\%$. Проведенный анализ позволяет заключить, что театр танца ООО «Седьмое Небо» работал неустойчиво, неэффективно, чем существенно ухудшило свои показатели за период.

Проанализируем структуру показателей финансового результата деятельности театра танца ООО «Седьмое Небо» в таблице 3.

Таблица 3 - Изменение структуры показателей финансового результата деятельности театра танца ООО «Седьмое Небо», за 2020- 2022гг., тыс. руб.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Удельный вес в общем объеме, %			Изменения 2022 г. к 2020 г.	
				2020 год	2021 год	2022 год	Абс. изм, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	3406	1699	558	42,66	45,77	43,55	-2848	-83,62
Себестоимость продаж	2720	1485	467	34,06	40	36,45	-2253	-82,83
Валовая прибыль (убыток)	686	214	91	8,59	5,76	7,08	-595	-86,73
Управленческие расходы	436	161	52	5,46	4,33	4,05	-384	-88,07
Прибыль (убыток) от продаж	250	53	39	3,13	1,42	3,04	-211	-84,40
Прочие расходы	14	6	4	0,17	0,16	0,31	-10	-71,43
Прибыль (убыток) до налогообложения	236	47	35	2,95	1,26	2,73	-201	-85,17
Налог на прибыль	47	9	7	0,58	0,24	0,54	-40	-85,11
Чистая прибыль	189	38	28	2,36	1,02	2,18	-161	-85,19

Согласно данным таблицы 3 анализ структуры прибыли позволяет установить, что доля прибыли занимает в выручке: 2,36%, 1,02% и 2,18% соответственно в 2020, 2021 и 2022 годах.

Темп снижения чистой прибыли за 2020-2022 гг. составил 85,119%. Снижение чистой прибыли произошло в результате уменьшения спроса на оказание услуг, что свидетельствует в целом об ухудшении эффективности деятельности организации.

Таким образом, управление предприятием требует применения всех возможных аналитических, финансово-экономических, организационно-управленческих и производственно-хозяйственных мероприятий, направленных на улучшение его финансового состояния, повышения эффективности работы, расширения ассортимента услуг.

В общем, театр танца ООО «Седьмое Небо» в 2022 году находится в удовлетворительном финансовом состоянии, то есть может снижать количество заемных средств и кредиторскую задолженность за счет собственных средств, но необходимо решать вопросы рационализации капитала. Для этого следует стремиться к повышению уровня рентабельности собственного капитала, минимизировать финансовые риски.

2.2 Анализ прибыли и рентабельности театра танца ООО «Седьмое Небо»

Основной целью организации является получение прибыли, анализ показателей осуществляется на основе данных бухгалтерского баланса (Приложение А) и отчета о финансовых результатах (Приложение Б). На основании бухгалтерской отчетности проведем анализ прибыли деятельности театра танца ООО «Седьмое Небо» за 2020-2022 гг., представленных в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ прибыли театра танца ООО «Седьмое Небо», за 2020- 2022гг., тыс. руб.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонения, 2020г.- 2021г.	Абсолютное отклонения, 2021г.- 2022г.	Темп роста, % 2020г.- 2021г.	Темп роста, % 2021г.- 2022г.	Уровень к выручке 2020 г.	Уровень к выручке 2021 г.	Уровень к выручке 2022 г.	Отклонение уровня 2020г.- 2021г.	Отклонение уровня 2021г.- 2022г.
Выручка	3406	1699	558	-1707	-1141	49,88	32,84	100	100	100	0	0
Себестоимость продаж	2720	1485	467	- 1235	-1018	54,59	31,44	0,79	87,4	83,69	86,61	-3,71
Валовая прибыль (убыток)	686	214	91	-472	-123	31,19	42,52	0,20	0,12	16,30	-0,08	16,18
Управленческие расходы	436	161	52	-275	-109	36,92	32,29	0,12	9,47	9,31	9,35	-0,16
Прибыль (убыток) от продаж.	250	53	39	-197	-14	21,2	73,5	0,07	3,11	6,98	3,04	3,87
Прочие расходы	14	6	4	-8	-2	42,85	66,6	0,004	0,35	0,71	0,34	0,36
Прибыль (убыток) до налогообложения.	236	47	35	-189	-12	19,9	74,46	0,06	2,76	6,27	2,7	3,51
Налог на прибыль	47	9	7	-38	-2	19,14	77,77	0,01	0,52	1,25	0,51	0,73
Чистая прибыль	189	38	28	-151	-10	20,1	73,68	0,005	2,23	5,01	2,22	2,78

Согласно данным таблицы 4 можно делать следующие выводы:

- уменьшение показателей выручки говорит о том, что больший доход организация не получает от основной деятельности;
- уменьшение показателей себестоимости продаж является положительной тенденцией, за счет роста объема продаж;
- рост показателей прибыли (убыток) от продаж не благоприятен;
- уменьшение показателей прибыли до налогообложения и чистой прибыли указывает на отрицательные тенденции организации, разные темпы изменения этих показателей могут быть вызваны в основном корректировкой системы налогообложения;
- показателей текущего налога на прибыль характеризует долю прибыли, перечисляемой в бюджет в виде налога на прибыль. Снижение этого показателя в динамике, происходящий, как правило, при уменьшении ставок налогообложения, в целом положительное.

На основе анализа таблицы 4 мы можем увидеть в 2021г значительное снижение выручки, себестоимости, прибыли от продаж и чистой прибыли по сравнению с 2020 годом, и в 2022 году данные показатели организации уменьшались, ситуация ухудшается. Этот факт наглядно подтвержден на рисунке 14.

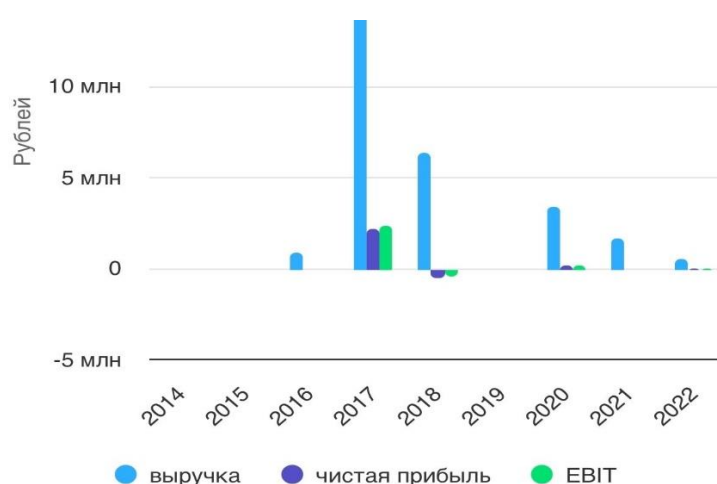


Рисунок 14 – Изменение показателей в период с 2014-2022 г. ООО «Седьмое Небо».

Как мы можем увидеть, в 2021 году объем выручки по отношению к 2020 году значительно снизилась на 1707 тыс. руб., но и в 2022 году по отношению к 2021 году объем выручки организации уменьшился на 1141 тыс. руб.

Не менее важным показателем является себестоимость продукции. Показатели себестоимости в 2021 году уменьшились на 1235 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом, и в 2022 году показатель себестоимости снизился на 1018 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом соответственно.

Так же в 2021 году, мы можем увидеть, значительное снижение чистой прибыли на 151 тыс. руб. по сравнению с 2020 годом. В 2022 году наблюдается отрицательная динамика показателя чистой прибыли организации, она уменьшилась на 10 тыс. руб.

Проанализируем динамику объема реализации театра танца ООО «Седьмое Небо» за 2020-2022 годы, представленную в таблицы 5 и наглядно представим на рисунке 13.

Таблица 5 – Динамика объема реализации услуг за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Год	Объем реализации тыс.руб.	Абсолютный прирост объема реализации услуг тыс.руб.		Темп роста объема реализации %		Темп прироста объема реализации	
		2021г.	2022г.	2021г.	2022г.	2021г.	2022г.
2020г.	3406	-	-	100	100	-	-
2021г.	1699	-1707	-1707	49,88	49,88	-50,12	-50,12
2022г.	558	-1141	-2848	32,84	16,38	-33,5	-83,62

Согласно данным таблицы 5, видно хороший рост в 2020 году, что свидетельствует о работе организации в полном объеме, с 2021 года динамика объема реализации услуг приходит в упадок. В 2021 году объем реализации уменьшился на 1707 тыс. руб. по сравнению с 2020 годом. Как мы видим, в 2022 году объем реализации предоставляемых услуг значительно снизился и стал даже ниже, чем в 2020 году на 2848 тыс. руб.

Оценку эффективности деятельности предприятия необходимо провести с помощью расчета показателей рентабельности. Анализ

рентабельности деятельности организации на основании формул (16) - (20) первой главы, представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ рентабельности деятельности театра танца ООО «Седьмое Небо», за 2020- 2022гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2020г.	2021г.	2022г.	Отклонения	
				2020-2021г	2021-2022г
Рентабельность продаж	7,33	3,11	6,9	-4,22	3,79
Рентабельность издержек	7,9	3,2	7,5	-4,7	4,3
Рентабельность продаж по чистой прибыли	5,54	2,23	5,01	-3,31	2,78
Рентабельность собственного капитала	100	16,74	10,98	-83,26	-5,76

Согласно данным таблицы 6 можно сделать вывод о том, что в 2022г. произошло улучшение эффективности организации. Положительным моментом является повышение прибыльности продаж услуг в 2022 году на 3,79%. То есть с 1 руб. выручки от продаж услуг организация стала получать прибыли от продаж больше на 3,79%, чем в 2021 году. При этом доля прибыли от продаж в затратах также увеличились на 4,3% в 2022 году. Соответственно показатель рентабельности продаж по чистой прибыли увеличились на 2,78%. Собственный капитал принес больше в 2022 году на 77,5%, чем в прошлый год.

Представим динамику данных показателей графически на рисунке 15.

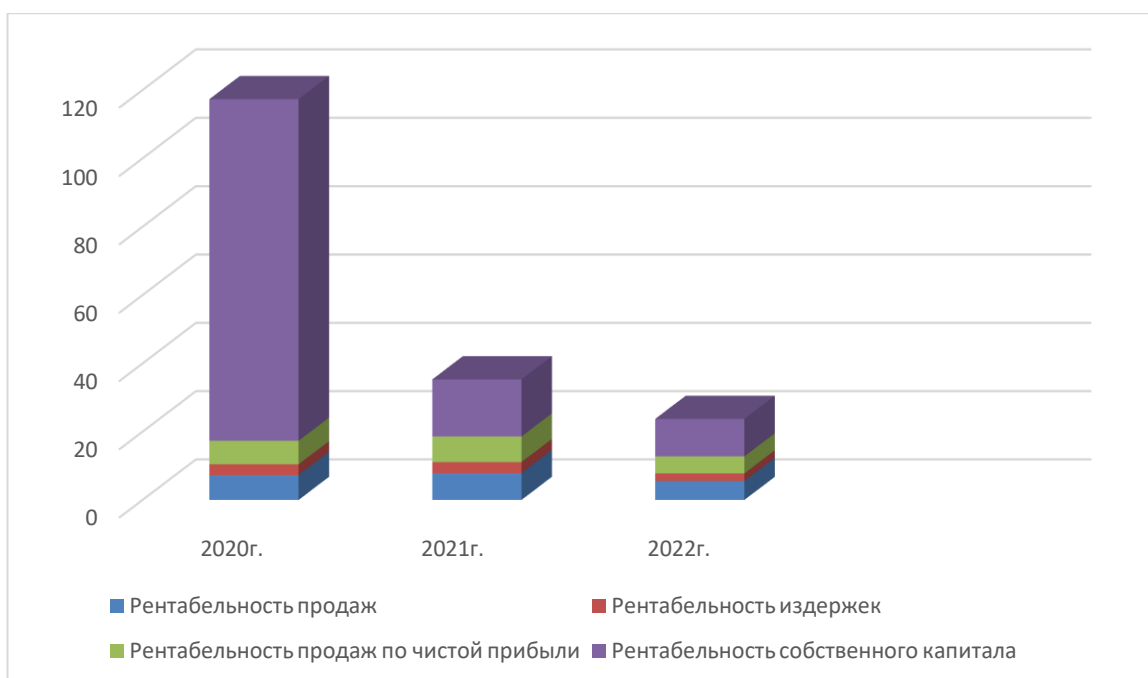


Рисунок 15 – Общие показатели рентабельности деятельности театра танца ООО «Седьмое Небо».

На рисунке 15 наглядно видно, что показатели рентабельности деятельности организации могут быть оценены как достаточные.

Таким образом, проанализировав представленные данные мы можем сделать вывод, что динамика основных показателей, таких как прибыль от продаж, чистая прибыль, рентабельность, характеризующих эффективность работы организации, в исследуемые периоды была следующая: хорошие показатели выручки, себестоимости, прибыли от продаж, чистой прибыли и рентабельности мы наблюдаем в 2020 году, но в 2021 году мы можем заменить совершенно другую картину: основные показатели значительно снизились. В 2022 году так же прослеживается отрицательная динамика: уменьшение выручки на 1141 тыс. руб., прибыль от продаж на 14 тыс. руб., уменьшение чистой прибыли на 10 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом. В 2022г. увеличилась рентабельность продаж на 3,79% по отношению к предыдущему году соответственно. Полученные выводы подтверждаются результатами расчетов показателей деловой активности.

Несмотря на тяжелую ситуацию, сложившуюся у театра танца ООО «Седьмое Небо» за период 2021-2022гг., характеризующих эффективность организации, она остается на рынке в данный момент данная организация продолжает активно развиваться и предоставляет танцевальные услуги, доступные всем любителям здорового и активного образа жизни.

2.3. Разработка мероприятий, направленных на повышение прибыли театра танца ООО «Седьмое Небо»

В качестве рекомендаций по улучшению финансовых результатов деятельности театр танца ООО «Седьмое Небо» предлагается два мероприятия.

1. Привоз знаменитых хореографов с мастер классами.
2. Выступление коллектива на корпоративах на коммерческой основе.

Предложенные мероприятия позволят повысить показатели прибыли и рентабельности.

Таблица 7 - Сводная таблица обоснования предлагаемых мероприятий

№	Выявленные проблемы	Причины	Предлагаемые мероприятия	Предполагаемый результат
1	Снижения доходности данного хозяйствующего субъекта	1. Развивать учеников, их способности, обучать разным манерам, подачам-поможет этому всему поход на мастер-класс, особенно к известным хореографам. 2. Развивать у учеников артистичность для выступлений, давать	1. Привлечение знаменитых хореографов с мастер классами для учеников театра танца. 2. Выступление коллектива на корпоративах на коммерческой основе.	Охват большей аудитории учеников и платных заказов с выступлениями, повышение показателей прибыли и рентабельности за счет привоза педагогов и выступлений на корпоративах.

		способность самим зарабатывать, иметь свой доход благодаря выступлениям.		
--	--	--	--	--

Перед театром танца ООО «Седьмое Небо» сегодня, как никогда, встаёт важная задача развития творческого потенциала детей с учётом их индивидуальных и возрастных особенностей.

Творчество – постоянный спутник детства. Сегодня ребенок – это личность, которая стремится к познанию, к чему-то новому и интересному, им хочется пробовать себя в самых различных направлениях и хочется достигать высот уже сейчас. В результате творческой деятельности ребенка обогащается его внутренний мир, развиваются фантазия и воображение, творческий вкус. К тому же, детям необходимо общение со сверстниками. Они должны учиться играть в команде, слышать других и уметь проявлять себя.

Большую роль в развитии творческих способностей детей играют мастер классы у хореографов.

В педагогической литературе существует немало определений понятия «Мастер - класс». Вот одно из них: «Мастер–класс» – это особая форма учебного занятия, которая основана на «практических» действиях показа и демонстрации творческого решения определенной познавательной и проблемной педагогической задачи.

Мастер-классы популярны и их популярность возрастает стремительными темпами потому, что мастер-классы – это сочетание увлеченности с пользой, командной работы и творчества, это возможность подарить ребенку самые яркие и положительные эмоции и при этом, это возможность получить какой-то новый опыт в жизни, получить новые навыки.

Говоря о мастер-классах для детей, хочется отметить все преимущества, которые касаются данного направления:

1. Танцевальные мастер-классы – это многообразие, ведь у них тематика может быть самой разной и перечислить все просто невозможно. Выбирая тот или иной вид работы, нужно учесть возраст ученика.

2. Попадая на урок к умельцу, у ребенка появляется шанс изучить, познать свое тело.

3. Мастер-классы помогают детям находить друзей, ведь любая командная работа, она способствует сплочению, к новым знакомствам

4. Именно профессиональные мастер-классы, возможно, помогут ребенку найти себя.

За последние несколько лет танцевальные мастер-классы стали мейнстримом. Сейчас не нужно долго ждать: мастер-классы будут проходить постоянно, и каждый месяц можно выбрать что-то для себя.

Для развития себя, своих учеников, одним из лучших шансов на это будет поход на мастер-класс. Такой урок заменяет 10 обычных тренировок, как минимум. Отличие от обычного занятия в том, что информации, как правило, гораздо больше. Следовательно, мозг и тело попадают в ситуацию стресса, а это — выход из зоны комфортного состояния, развитие. Начинаешь лучше фокусироваться на самом важном — на работе. Нужно брать максимум информации, качественно переработать ее мозгом и телом и тут же применить.

Часто танцоры испытывают разочарование, что много не получилось. Важно помнить, что это не повод для того, чтобы бросить карьеру танцора, которому ничто не подвластно. Это всегда информация о том, какие именно слабые стороны есть сейчас, а какие — сильные. Только слабых сторон не может быть! Даже наблюдения можно вынести массу полезного.

Мастер-класс — это дверь в мир труда и работы над собой. Даже если начинающие танцоры, просто необходимо выходить за рамки комфорта, для этого будет полезным и удобным для учеников привоз знаменитых хореографов.

Сформируем таблицу возможных хореографов для привоза с мастер-классами в театр танца.

Таблица 8 – Биография хореографов

Алексей Simba	Один из самых титулованных во всей России и в ближайшем СНГ танцор-хореограф. Со своими мастер-классами посетил более 40 городов России, неоднократно давал свои мастер-классы в США. Является участником команды USA «CHAPKIS DANCE FAMILY»; Хореограф российских команд: «BLOW YOUR MIND», «F.O.T. COMPANY», «LIL FOT»; Многократный судья международных чемпионатов России и стран СНГ и многое другое
Рустам Лукин	Создатель студии в г. Новосибирск «MyVibe». Хореограф и танцор в своей команде «Vibecrew». Рустам не только сам дает мастер классы по России, но и сам обучается за рубежом.
Александр Царев	Танцор, хореограф и основатель студии танца «Kingstep» преподаватель танцевального направления Hip-hopPro, для профессионалов Danceclasspro. Победитель чемпионатов «Project818»-Москва, «VolgaChamp»-Нижний Новгород, телепроект «Большие танцы»-Россия-1.
MichelleBeatz	Хореограф танцы на ТНТ. Хореограф BlackStarEgorKreed / MOT. Основатель FREEDOM MIND TEAM. Педагог России / Москва.
Василий Волошин	Танцор-хореограф в студии «Shakeit» и «MyVibe». Участник танцевальной команды команды «Vibecrew».

Все мастер-классы в стиле «hip-hop». Так как этот стиль очень востребован среди молодежи и детей. Направление очень интересует подрастающее поколение, что способствует развитию танцевальных возможностей.

Hip-hop – это разновидность современной хореографии. Hip-hop включает в себя широкий диапазон стилей, таких как брейк-данс, локинг, паппинг и другие, которые впоследствии получили отдельный вид хореографии. Это смесь энергии, задора, позитива. Это не просто танец, а целая культура со своей одеждой, привычками, движениями. Цель: раскачать корпус, научить танцевать объемней.

Вся разминка и танцевальные комбинации, основаны на основных видах кача и баунс. Смена музыкальных композиций поможет участникам мастер-класса работать со своим телом в разном темпе. Благодаря зеркалу в танцевальном зале дети могут не только чувствовать свое тело, но и наглядно видеть себя и корректировать движения. По окончании занятия в танцевальных движениях появлялся объем

Сформируем таблицу возможного количества мастер класса и дополнительного дохода по ним:

Таблица 9 - Оценка возможного дохода с привоза хореографа с мастер-классом

Данные для расчета	Предполагаемое количество участников мастер класса	Стоимость мастер классов тыс. р.	Предполагаемый доход от услуги, тыс. руб.
Количество посетителей одного мастер класса	70 чел.	1,3	91
Количество посетителей двух мастер классов	30 чел.	1,9	57
Итого в месяц	100 чел.	-	148
Итого в год	1200 чел.	-	1776

Согласно данным таблицы 9, так как мастер-классы популярны и их популярность возрастает стремительными темпами, значит актуально проводить для учеников такого типа мероприятие, и повышать доходность организации театра танца ООО «Седьмое Небо». Экономический эффект от предложенного мероприятия рассчитаем далее.

Для реализации данного предложения необходимо рассчитать затраты на предложенное мероприятие.

В театре танца ООО «Седьмое Небо» регулярно проводятся занятия по танцам, помещение предоставляет бесплатно дворцом культуры Тольятти имени Н. В. Абрамова, следовательно дополнительных затрат на аренду зала не требуется.

Для проведения мастер класса необходимо пригласить знаменитого хореографа, организовать проезд в г. Тольятти, проживание в отеле на 1 ночь и трех разовое питание. Также необходимо нанять видеоператора и видеосвет.

Данное мероприятие планируется проводить каждый месяц.

Таблица 10 – Затраты на предложенное мероприятие тыс. р.

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб./ мес.
Заработная плата хореографа (г. Москва)	50 /2 мастер класса
Заработная плата организатора	20
Привоз хореографа в г. Тольятти	10
Проживание хореографа в г. Тольятти	5
Питание хореографа в г. Тольятти	5
Видеоператор	5
Видео-свет	2
Аренда зала	0
Итого в месяц	97
Итого в год	1164

Данный расчет в таблице 10 сделан на первый год работы, но возможна его корректировка в случае увеличения/уменьшения спроса на услугу. Примерное количество мастер классов в день может составить 2 урока. Если стоимость одного мастер класса ограничить 1300 руб., а двух 1900р, то возможный дополнительный доход за 2 мастер класса в месяц составит 51000 руб., соответственно в год – 612000 руб.

Экономическая эффективность мероприятий, предложенных в пункте 2.1 дипломной работы рассчитывается без учета фактора времени по следующим общим экономическим показателям:

- 1) экономический эффект от реализации мероприятия;
- 2) срок окупаемости затрат на мероприятия;
- 3) рентабельность затрат на мероприятия;
- 4) годовая экономия от мероприятия.

Таблица 11 - Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятий, тыс. руб.

Мероприятия	Затраты	Дополнительная выручка	Годовой эффект	Срок окупаемости мероприятия года/ мес.
Привлечение в театр танца «Седьмое небо» знаменитого хореографа из Москвы	1164	1776	612	2,9

Согласно данным таблицы 11, срок окупаемости предложенного мероприятия составит около трех лет.

Таблица 12 – Расчет экономической эффективности мероприятия, тыс. руб.

Показатели	До мероприятия	После внедрения	Изменение
Выручка	558	2334	+ 1776
Себестоимость	467	1631	+1164
Прибыль (убыток) от продаж	39	619	+580
Налог на прибыль	7	13	+6
Чистая прибыль	28	528,96	+500,96
Рентабельность продаж, %	5,01	22,66	+ 17,65

Согласно данным таблицы 12, эффект от предложенного мероприятия составил 528,96 тыс. руб. чистой прибыли. Показатель рентабельности продаж значительно увеличился (+17,65%).

Таким образом, внедрение предложенного мероприятия – привлечение хореографов из другого города с мастер классами – является прибыльным и эффективным.

Рекомендации по введению выступлений коллектива (шоу балета) на корпоративах на коммерческой основе.

Чем интересны корпоративные выступления? Высочайшая вовлеченность. Даже самые скептически настроенные ученики коллектива быстро включаются в процесс, становясь активными участниками. За счет этого отдача для бизнеса от подобного ивента тоже максимальная.

Плюсы выступлений коллектива на корпоративах. Ведь непосредственное участие коллектива в создании ивента несет комплексный эффект:

- Раскрытие потенциала учеников коллектива: выступая в шоу и трудясь над его элементами, ученики открывают новые грани вне профессиональной деятельности – это добавляет им уверенности и в повседневных делах.

- Работа с нестандартными задачами: для самостоятельности критически важно мыслить креативно, находить неожиданные и смелые решения, что в будущем наверняка проявится уже в бизнесе-процессах.

- Сплочение коллектива: разные ситуации, командная работа, азарт – это важные критерии успешной деятельности, характерные в полной мере и для «творческих» корпоративных сценариев.

- Повышение лояльности: интересные и нешаблонные мероприятия дарят высокий заряд положительных эмоций, благодаря чему отношение учеников к своему коллективу, как и ее имиджа, улучшаются.

- Повышение прибыли для организации, где дети обучаются танцевать.

Все, что понадобится для успешного осуществления выступлений на корпоративах, представлено в таблице 13.

Таблица 13 –Аспекты для осуществления выступлений на корпоративе

Проработанный сценарий	На основе выбранной концепции авторы (педагоги) создадут детальный, насыщенный и разнообразный план события. За счет этого оно пройдет слаженно, с точным таймингом и просчитанным воздействием.
Помощь профессионалов	Сформировать штат опытных и креативных педагогов в выбранной теме: вокал, хореография, актерское искусство и т.п. Также мы технический персонал: режиссеров, операторов, специалист по рекламе.
Антураж.	Интересные, необычные костюмы для учеников.
Индивидуальный подход	Каждый номер готовить с чистого листа. Это даст возможность учесть все пожелания заказчика и зрителя.
Оптимальные условия	Танцевальный зал, музыкальная аппаратура, реклама шоу балета.

Сформируем таблицу возможного количества выступлений на корпоративах и дополнительного дохода по ним:

Таблица 14 - Оценка возможного дохода с шоу балета коллектива.

	Стоимость 1 выступления тыс. руб.	Предполагаемое количество выступлений на корпоративах ш.	Предполагаемый доход от услуги, тыс. руб.
Осень	15	$4+2+2=6$	90
Зима	20	$10+5+2=17$	340
Весна	15	$2+2+4=6$	90
Лето	20	$10+10+4=24$	480
Итого в год		53	1000

Согласно данным таблицы 14, так как шоу балеты на корпоративах востребованы, в особенности в летний и зимний сезон, это принесет хороший доход коллективу. Значит актуально заниматься такой деятельностью, и повышать доходность организации театра танца ООО «Седьмое Небо». Экономический эффект от предложенного мероприятия рассчитаем далее.

Для реализации данного предложения необходимо рассчитать затраты на предложенное мероприятие.

В театре танца ООО «Седьмое Небо» регулярно проводятся занятия по танцам, помещение предоставляет бесплатно дворцом культуры Тольятти имени Н. В. Абрамова, следовательно дополнительных затрат на аренду зала для репетиций не требуется. Также дополнительных затрат не требуется для постановок танцев и костюмов так как будут использованы уже сделанные номера коллектива.

Для организации и создания шоу балета необходимо организовать 8 артистов (учеников театра танца ООО «Седьмое Небо») и сшить для них сценические, креативные костюмы, также необходим организатор-человек который будет сопровождать артистов и готовить их к выступлению. Ко всему этому нужно покупать рекламу, чтобы как можно больше охватить клиентов. Правильно выстроенная маркетинговая стратегия поможет быстро окупить все расходы и вывести бизнес за рамки своего региона.

Таблица 15 – Затраты на предложенное мероприятие, тыс. руб.

Статьи затрат	Зарплата за одно выступление.	Осень Сумма	Зима Сумма	Весна Сумма	Лето Сумма
Заработная плата организатора шоу балета	1	6	17	6	24
Заработанная плата 8 артистов (500р/чел)	4	24	68	24	96
Реклама	-	20	20	20	20
Аренда зала	0	-	-	-	-
Итого в месяц	5	50	105	50	140
Итого в год	345				

Данный расчет в таблице 15 сделан на первый год работы, но возможна его корректировка в случае увеличения/уменьшения спроса на услугу. Заработанная плата у организатора шоу балета составляет за одно выступление – 1000р, заработанная плата артистов (учеников коллектива) составляет за одно выступление 500р индивидуально. Составим сводную таблицу дохода шоу балета с вычетом затрат:

Таблица 16- Доход шоу балета с вычетом затрат тыс.р.

Сезон	Предполагаемый доход от услуги, тыс. руб	Затраты на предложенное мероприятие тыс. руб.	Доход шоу балета с вычетом затрат тыс. руб.
Осень	90	50	40
Зима	340	105	235
Весна	90	50	40
Лето	480	140	340
Итого в год	655		

Согласно данным таблицы 16, дополнительный доход шоу балета с вычетом затрат составит: осенью 40000р., зимой (востребованный период) 235000р., весной 40000р., летом (востребованный период) 340000р. В год доход шоу балета с вычетом затрат составит 655000р.

Экономическая эффективность мероприятий, предложенных в дипломной работе рассчитывается без учета фактора времени по следующим общим экономическим показателям:

- 1) экономический эффект от реализации мероприятия;
- 2) срок окупаемости затрат на мероприятия;
- 3) рентабельность затрат на мероприятия;
- 4) годовая экономия от мероприятия.

Таблица 17 - Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятий, тыс. руб.

Мероприятия	Затраты	Дополнительная выручка	Годовой эффект	Срок окупаемости мероприятия года/ мес.
Выступления коллектива (шоу балет) на корпоративных	345	1000	655	0,011

Согласно данным таблицы 17, срок окупаемости предложенного мероприятия составит в первый год.

Таблица 18 – Расчет экономической эффективности мероприятия, тыс. руб.

Показатели	До мероприятия	После внедрения	Изменение
Выручка	558	1558	+ 1000
Себестоимость	467	823	+356
Прибыль (убыток) от продаж	39	655	+616
Налог на прибыль	7	13	+6
Чистая прибыль	28	535,92	+507,92
Рентабельность продаж, %	6,9	34,39	+ 27,49

Согласно данным таблицы 18, налог для внедрение мероприятия для индивидуального предпринимателя составил 6%, то эффект от предложенного мероприятия составил 535,92 тыс. руб. чистой прибыли. Показатель рентабельности продаж значительно увеличился (+27,49%).

Таким образом, можно сделать вывод, для улучшения финансового состояния предприятия предложены мероприятия, суммарный эффект от которых будет в годовом приросте выручки 3892000 рублей, в годовом приросте прибыли 1064880 рублей, увеличения показателей рентабельности в

объеме 57,05%. Внедрение мероприятий являются прибыльными и эффективными для театра танца ООО «Седьмое Небо».

Глава 3. Педагогические аспекты изучения темы «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя» в среднем профессиональном образовании

3.1. Изучение рабочей программы на тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя» для среднего профессионального образования

Экономическое образование, введенное во все уровни системы, в последнее время приобретает все большую значимость в динамично изменяющихся нынешних обстоятельствах. Важными направлениями в развитии образования являются формирование познавательных и творческих способностей личности, получение учащимися опыта самостоятельной деятельности.

Основными образовательными технологиями, способствующими эффективной организации процесса постоянного образования учителей в области финансовых навыков, являются: кейс-стади, обучения в сотрудничестве, метод проектов и др. В результате изучения программы студент должен обладать практическим опытом: разработки учебных материалов, которые обеспечивают освоение материала по темам, курсам, модулям программ финансового образования; самостоятельная разработка планов и проведение индивидуальных и групповых занятий по предпринимательству.

С целью результативной реализации своего потенциала педагог должен создавать собственные курсы, занятия по обучению «Предпринимательство» и регулярно посещать встречи и конференции с экспертами, создавать собственные проекты. Программа профессиональной переподготовки может полностью удовлетворить эти потребности.

Урок-лекция по теме: «Предпринимательство» разработан в соответствии с рабочей программой дисциплины для среднего профессионального образования.

Урок-лекция основан на применении элементов технологии деятельностного подхода при изучении нового материала. Подача новейшего материала основывается на активной, разносторонней, самостоятельной и познавательной деятельности студентов. Применение технологии позволит сформировать у студентов новое экономическое мышление, направленное на развитие предпринимательства.

Урок-лекция состоит из четырех этапов, подведение итогов и выдачи домашнего задания. Первый этап организационный, был ориентирован на постановку проблемы и актуализации знаний, необходимых для изучения новой темы. Цель этого этапа – создать условия для студентов на постановку учебной задачи: «Я хочу изучать предпринимательство как фактор производства и понятие прибыли предпринимателя». Для достижения этой цели использовалось ситуационное задание как практический метод, студенты пишут синквейн, формулируют понятие предпринимательство, основываясь на знания, полученные в жизни.

Второй этап - лекция с элементами беседы: совместное «открытие» знаний со студентами. На этом этапе проявляется: в самостоятельном заполнении формы краткого конспекта и его формировании. На этом этапе используются следующие приемы и методы: словесно-логический метод, объяснение, рассказ, дискуссия. Содержание лекционного материала разбито на три пункта плана. Каждому блоку поставлены свои цели. Первый блок - студенты знакомятся с историческими этапами развития предпринимательства. Изучают функции предпринимателя. Цель: обеспечение усвоения учащимися понятия предпринимательства. Второй блок - изучение экономической характеристики предпринимателя, через поставленные вопросы и их обсуждения. Студенты изучают объект и субъект

предпринимательства. Изучают особенности метода ведения хозяйства. Анализируют тип экономического мышления предпринимателя. Сами дают характеристику предпринимателю как особому типу экономического мышления. Определяют свои способности и возможности развития предпринимательских способностей у себя. В завершении изучения новой темы, студенты изучили виды прибыли и ее особенность.

Третий этап – закрепление изученной темы. Студенты самостоятельно формулируют выводы по изученной теме. Здесь используется ситуационное задание как практический метод. Студенты проводят сравнение и делают выводы. Таким образом, происходит оценка полученных знаний.

Четвертый этап – рефлексия. Студенты выделяют сферы профессиональной деятельности, где могут применить, полученные на уроке-лекции знания. Цель рефлексии – формулирование студентами практического применения полученных знаний на уроке-лекции. Для достижения этой цели, должен применяться словесно-логический метод в форме дискуссии. Затем студенты распределяются в группы по четыре человека для разработки студенческого бизнеса. После обсуждения, представитель от каждой группы презентует бизнес-идею группы.

По итогу делаются акценты, на основные моменты изученной темы. Так как предпринимательство вызывает большую заинтересованность. Для усиления мотивации к обучению экономической дисциплины и развития у себя предпринимательских способностей, студенты проходят тест на выявление у себя предпринимательских способностей. По результатам теста, определяется круг студентов, которые уже готовы сегодня заниматься предпринимательством.

Целью освоения дисциплины «Предпринимательство» является приобретение способности к принятию обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности на основе знаний в области организации и осуществления предпринимательской деятельности.

Задачи дисциплины «Предпринимательство»:

– формирование понимания сущности и функций предпринимательской деятельности и рисков, связанных с ней, особенностей частного и государственного предпринимательства;

– освоениями навыками решения типичных задач в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающего на разных этапах жизненного цикла, в том числе, при организации предпринимательской деятельности;

– развитие умений использовать финансовые инструменты и их возможности в процессе организации предпринимательской деятельности, для достижения положительного финансового результата от этой деятельности;

– обучение методам и технологиям уменьшения экономических и финансовых рисков при организации и осуществления предпринимательской деятельности.

Содержание дисциплины наглядно представлено в таблице 18.

Таблица 19- Содержание дисциплины «Предпринимательство»

№ п/п	Наименование разделов/тем дисциплины	Индикаторы достижения компетен	Результаты обучения
1.	Тема 1. Общая характеристика предпринимательства Сущность предпринимательства. Функции и факторы предпринимательства. Классификация предпринимательской деятельности. Виды предпринимательства. Социальное предпринимательство. Конкурентоспособность предпринимательской деятельности Культура предпринимательства	УК-10.1	3-4
2.	Тема 2. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности Физические и юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности. Объекты предпринимательской деятельности. Образ современного предпринимателя и его личностные качества.	УК-10.1	3-4
3.	Тема 3. Предпринимательская среда Характеристика предпринимательской среды. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда. Оценка макроэкономических факторов предпринимательской среды	УК-10.1	3-4
4.	Тема 4. Малое предпринимательство	УК-10.1	3-4

	<p>Малое предпринимательство и его роль в развитии экономики.</p> <p>Проблемы развития малого предпринимательства.</p> <p>Принципы взаимодействия с финансовыми организациями при организации бизнеса. Основные преимущества и недостатки предпринимательства.</p> <p>Государственная поддержка развития малого предпринимательства</p>	<p>УК-10.2</p> <p>УК-10.3</p>	<p>З-1</p> <p>У-1</p> <p>У-3</p> <p>З-1</p> <p>З-2</p> <p>У-1</p> <p>У-2</p>
5.	<p>Тема 5. Организация создания собственного дела.</p> <p>Прекращение предпринимательской деятельности</p> <p>Способы создания собственного дела.</p> <p>Предпринимательская идея и этапы организации предприятия «start-up».</p> <p>Юридическое оформление предприятия.</p> <p>Внутрифирменное предпринимательство.</p> <p>Прекращение предпринимательской деятельности индивидуального предпринимателя.</p> <p>Банкротство предпринимательских организаций</p>	<p>УК-10.1</p> <p>УК-10.2</p> <p>УК-10.3</p>	<p>З-4</p> <p>З-1</p> <p>У-1</p> <p>У-3</p> <p>З-1</p> <p>З-2</p> <p>У-1</p> <p>У-2</p>
6.	<p>Тема 6. Осуществление предпринимательской деятельности</p> <p>Принятие предпринимательского решения.</p> <p>Управление предприятием. Налогообложение предприятия. Оценка эффективности предпринимательской деятельности</p>	<p>УК-10.2</p> <p>УК-10.3</p>	<p>З-1</p> <p>У-1</p> <p>У-3</p> <p>З-1</p> <p>З-2</p> <p>У-1</p> <p>У-2</p>
7.	<p>Тема 7 Инновационный путь развития предпринимательства</p> <p>Основное содержание инновационного предпринимательства и проблемы его развития. Сущность и классификация инноваций. Этапы создания инноваций и активизация их развития.</p> <p>Инновационная активность предпринимательской деятельности. Роль науки в ускорении преодоления кризиса инновационного развития предпринимательства. Эффективность инновационного развития предпринимательской деятельности. Социальные последствия инновационной деятельности</p>	<p>УК-10.1</p>	<p>З-4</p>
8.	<p>Тема 8. Инвестиционное обеспечение инновационной предпринимательской деятельности</p> <p>Характеристика и классификация инвестиций. Источники и структура инвестиций. Коллективные формы инвестирования.</p> <p>Иностранные инвестиции в экономике России. Инвестиционные проекты в сфере предпринимательства</p>	<p>УК-10.2</p> <p>УК-10.3</p>	<p>З-1</p> <p>У-1</p> <p>У-3</p> <p>З-1</p> <p>З-2</p> <p>У-1</p> <p>У-2</p>

9.	Тема 9. Оценка предпринимательских рисков Сущность и классификация предпринимательских рисков. Методы оценки предпринимательского риска. Риски при реализации нововведений.	УК-10.3	З-2 У-2
10.	Тема 10. Интенсификация предпринимательской деятельности Объективная необходимость интенсификации предпринимательской деятельности. Определение уровня интенсификации предпринимательской деятельности	УК-10.2 УК-10.3	З-1 У-1 У-3 З-1 З-2 У-1 У-2

Для успешной предпринимательской деятельности необходимо умение правильно совмещать и использовать личную инициативу, природную смекалку и принимать во внимание риски при осуществлении различных производственных процессов. Кроме того необходимо понимать, что в такой деятельности всегда есть вероятность понести убытки.

В результате предпринимательской деятельности человек получает прибыль. Чем выше доход, тем больше предприниматель образован, инициативен, ответственен и конкурентоспособен.

Актуальность выбранной темы позволяет сформулировать общие компетенций:

- понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней стабильный интерес.
- осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- работать в коллективе и команде, результативно контактировать со студентами.

Урок – лекция, основанный на применении элементов деятельностного подхода, позволит педагогу эффективно преподавать учебный материал, благодаря этому, студенты сами сформулируют себе конспект-лекцию по готовому шаблону. Благодаря синквейну и работе в группах, повысится

активность студентов. Применение технических средств: экрана, проектор и ноутбук-повысит внимательность и интерес к изучаемой теме.

3.2. Разработка урока-лекции на тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя» для среднего профессионального образования

Урок-лекция основан на применении элементов технологии деятельностного подхода. Подача нового материала базируется на активной, разносторонней, самостоятельной и познавательной деятельности студентов.

Используются приемы и методы: словесно-логический метод, объяснение, рассказ, дискуссия.

Ход урока-лекции:

«Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя»

- сущность и функции предпринимательства
- экономическая характеристика предпринимательства
- прибыль – вознаграждение услуг предпринимателя

1. Сущность и функции предпринимательства

Предпринимательство – важный атрибут рыночного хозяйства, главная отличительная черта которого – свободная конкуренция. Современное понимание предпринимательства сложилось в период становления и развития капитализма, который избрал свободное предпринимательство в качестве основы и источника своего процветания.

В эпоху господства христианской церковной идеологии деятельность торговца, купца рассматривалась как недостойные, Ф.Аквинский, утверждал, что профессия купца несет в себе печать морально-этической неполноценности. А в известном в XII в. учебнике канонического права

«Gratians» говорилось: «Купец лишь в малой степени угоден Богу или вовсе противен Ему». [17, с. 105].

Агрессивное отношение средневековых философов и богословов к предпринимательству обуславливалось тем, что в тот период господствующей формой производства все еще оставалось натуральное хозяйство и предпринимательским функциям отводилась малозаметная роль. Спокойная жизнь и деятельность старательного земледельца считалась идеалом человеческого существования, в то время как предприниматель был прямой противоположностью крестьянскому консерватизму. Основатели классической политической экономии не видели смысла в предпринимательстве, так как по их мнению, экономический процесс осуществляется сам по себе, на основе принципа «невидимой руки». По их схеме, предприниматель может выступать в качестве собственника, либо инвестора. Других функций за предпринимателем они не признавали.

Взгляды классиков явились одним из начальных пунктов марксистской концепции предпринимательства. К. Маркс видел в предпринимателе лишь капиталиста, который вкладывает свой капитал в собственное предприятие и на разнице между стоимостью созданной наемными работниками и суммой выплаченной им заработной платы имеет прибыль.

Красочную характеристику предпринимательства можно увидеть в работах экономиста В. Зомбарта. Предприниматель Зомбарт В. завоеватель, организатор и торговец. Описывая цели предпринимателя, Зомбарт выделяет основное- стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Й.Шумпетер называл предпринимателем того организатора производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации. К функциям предпринимателя Й.Шумпетер относит:

Предприниматель – это лицо, которое в конкурентной системе направляет производство, выполняя роль механизма цен.

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) - самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Для более полного представления о предпринимательстве как факторе производства обратим внимание на еще на один аспект данной проблемы – экономическом содержании предпринимательской деятельности.

2. Экономическая характеристика предпринимательства.

Экономическая характеристика предпринимательства включает в себя: экономическую категорию, метод хозяйствования и тип экономического мышления.

Предпринимательство как экономическая категория:

Преподаватель	Студенты
-Ребята, что является основой предпринимательской деятельности?	-Основой предпринимательской деятельности является наиболее выгодная комбинация использования ресурсов, т.е. производство товаров, продажа услуг (товаров).
-Ребята, а кто может заниматься предпринимательской деятельностью?	-Предпринимательской деятельностью могут заниматься индивидуальные предприниматели, коммерческие организации, государство.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства – это частные лица, которые являются: организаторами единоличного, семейного и крупного производства. Деятельность таких предпринимателей осуществляется на основе собственного труда и наемного. Предпринимательская деятельность осуществляется группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают арендные коллективы, кооперативы и т.д.

Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная.

Объект предпринимательства – факторы производства для максимизации дохода. Различные методы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й.Шумпетера, - главное дело предпринимателя, отличающее его от обычного хозяйственника.

Предприниматели:

- комбинируют ресурсы для изготовления нового, неизвестного потребителям блага;
- открывают новые способы производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара;
- осваивают новые рынки сбыта и нового источника сырья;
- реорганизуют в отрасли с целью создания своей монополии или подрыва чужой.

Предпринимательство как метод ведения хозяйства:

Преподаватель	Студенты
-Каждый ли человек, может быть предпринимателем? В чем особенность метода ведения хозяйства предпринимателем?	-Не каждый человек может быть предпринимателем, т.к. это свойство характера. Способность брать инициативу в свои руки, быть самостоятельным и независимым, верить в успех своего предприятия.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства есть три условия, представлены в таблице 19:

Таблица 20 - Условия предпринимательства как метод ведения хозяйства.

1 Условие предпринимательства	Самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав по выбору вида предпринимательской деятельности, источников финансирования, формированию производственной программы, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т.д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т.д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, динамики спроса и предложения, уровня цен, т.е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.
2 Условие предпринимательства	Ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.
3 Условие предпринимательства	Ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т.д.

Предпринимательское мышление характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль играет личность предпринимателя.

Предпринимателем движут воля к победе, желание борьбы, особый, творческий характер.

Вопросы для обсуждения:

- Какие способности ты видишь в себе?
- Придумать несколько вариантов их реализации.
- Какие таланты ты видишь у твоих друзей?
- Как их можно конвертировать в деньги?

3. Прибыль – вознаграждение услуг предпринимателя.

Под прибылью понимается разница между доходами, полученными предприятием от продажи товаров, и расходами, которые были осуществлены им в процессе производственной и сбытовой деятельности. Таким образом, в отличие от заработной платы, процента и ренты прибыль выступает в качестве остаточного дохода.

Бухгалтерская прибыль рассчитывается путем вычета из полученного дохода так называемых внешних, или бухгалтерских издержек. Фирма выплачивает деньги внешним поставщикам, покупая необходимые ей ресурсы на рынке.

Кроме бухгалтерских, явных издержек существуют и неявные, скрытые издержки, которые фирма также должна учитывать при оценке экономических результатов своей деятельности. Это платежи за ресурсы, которые использует фирма. Они получили название альтернативные издержек, то есть издержки упущенных возможностей: фирма может использовать в производственном процессе свое помещение и оборудование, свой денежный капитал, земельный участок и т.п. Фирма не выплачивает издержки, они существуют фактически, так как при альтернативном использовании данные ресурсы могут принести фирме доход. Поэтому эти скрытые издержки также необходимо вычесть из общего дохода для определения прибыли фирмы. В этом случае мы получаем экономическую прибыль.

В условиях свободной конкуренции переливы капитала из отрасли в отрасль в поисках более высокого дохода приводят к выравниванию альтернативной ценности различных вариантов капиталовложений. В этом случае полные издержки фирмы совпадет с полной выручкой и экономическая прибыль исчезнет.

В полные издержки войдет альтернативная стоимость услуг предпринимателя, которая будет платой за его труд по организации и ведению дела. В экономической теории она получила название нормальной прибыли.

Размер этой прибыли определяется доходом, который предприниматель мог бы получать, работая по найму. Это нижняя граница дохода предпринимателя, так как при доходе ниже этого предела предприниматель будет склонен отказаться от своей деятельности.

Предпринимательство сопряжено не только с получением прибыли, но и с возможными убытками. Поэтому угроза убытков и банкротства так же служит мощным стимулом эффективного хозяйствования, как и получение, прибыли.

Подведу итоги к выше сказанному:

Урок-лекция по теме: «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя»:

1. Этапы развития понятия предпринимательства.
2. Функции предпринимателя.
3. Экономическая характеристика предпринимательства: субъект, объект, тип экономического мышления, метод ведения хозяйства.
4. Природа прибыли предпринимателя.
5. Виды прибыли: бухгалтерская, экономическая, нормальная.

Таким образом, основывая тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя», учащиеся развивают предпринимательское мышление-создание любого проекта и компетенции, которые востребованы в любой области. Всему этому нужно учить массово и с раннего возраста. Чем раньше бизнесмен начнет создавать проекты, пробовать, ошибаться, тем раньше он сможет достичь успеха.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение, изучив и проанализировав экономические и педагогические аспекты, следует сформулировать ряд выводов.

Прибыль является одним из основных финансовых показателей в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. От нее зависит финансовое положение организаций, степень удовлетворения личных, а также общественных потребностей сотрудников. Помимо этого, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства.

Целью анализа прибыли является определение резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов.

В современном мире прибыль является одним из важнейших компонентов рыночной экономики. Роль прибыли организации сложно переоценить, поскольку непосредственно прибыль является конечным финансовым результатом работы организации. Она выступает основой пополнения финансовых ресурсов организации. Увеличение прибыли создает финансовую основу с целью реализации расширить производства организации и удовлетворить социальные и материальные потребности владельцев и сотрудников.

Прибыль организации подразделяется на виды и может быть максимально и минимально допустимой, запланируемой, отрицательной или убыточной. Виды прибыли организации классифицируются по периодичности поступления и в зависимости от источников получения.

Главным источником получения информации для проведения анализа прибыли организации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, в которой отражен результат хозяйственной деятельности организации за период исследования.

Основой бухгалтерской отчетности организации является бухгалтерский баланс, который представляет собой сводную двустороннюю таблицу всех бухгалтерских счетов организации. В ней отражено его финансовое состояние на день составления по сравнению с началом отчетного года. Такое представление информации в балансе и дает возможность анализа, сопоставления показателей, определяя их рост или снижение. Следовательно, основным документом, отражающим виды прибыли организации является бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Уровень прибыли организации характеризуют показатели рентабельности. Рентабельность - это относительный показатель прибыльности, отношение прибыли к тому показателю, отдачу от которого требуется узнать. РСК отражает на сколько рационально используются собственные средства организации, РЗК отражает финансовую зависимость организации от внешних источников финансирования [2, с. 338].

В первой главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические аспекты прибыли организации, а именно экономическая сущность и виды прибыли, информационная база для анализа и методы анализа прибыли организации.

Прибыль организации представляет собой доход от осуществления деятельности, представленной в виде полученной выручки от продаж и прочих доходов за минусом всех расходов. Прибыль организации формируется в результате полученных доходов за минусом расходов. Если доходы превышает расходы, то у организации наблюдается прибыль, если же расходы больше доходов, то убыток. Прибыль организации подразделяется на виды: маржинальная прибыль организации, валовая прибыль организации, операционная прибыль организации, чистая прибыль организации,

нераспределенная прибыль организации, балансовая прибыль организации и экономическая прибыль организации.

Прибыль организации может быть:

- максимально и минимально допустимой;
- запланируемой;
- отрицательной или убыточной.

Виды прибыли организации по периодичности поступления: чрезмерная, сезонная, нормированная, предельная или добавочная.

Виды прибыли организации в зависимости от источников получения:

- доходы от финансовой деятельности;
- доходы от операционной деятельности;
- доходы от инвестиционной деятельности.

Основными методами анализа прибыли организации являются структурный, факторный, динамический анализ и анализ рентабельности.

С целью определения доли прибыли от того или иного вида деятельности к общей сумме прибыли используется структурный метод анализа прибыли организации:

- расчет операционной,
- расчет внеоперационной;
- расчет принесенной прибыли.

С целью изучения влияния на изменение прибыли различных факторов используется метод факторного анализа прибыли: расчет влияния фактора объема продаж и себестоимости продаж.

Во второй главе был проведен анализ организации театра танца ООО «Седьмое Небо»:

- анализ экономической деятельности учреждения;
- анализ показателей отчета о финансовых результатах;

- изменение структуры показателей финансового результата деятельности.

Проанализировав экономическую деятельность учреждения театра танца ООО «Седьмое Небо» можем наблюдать положительную динамику баланса за три года: произошел рост валюты баланса, в 2020 году баланс составлял 1028 тыс. руб., в 2021 году произошло увеличение на 257 тыс. руб. и в 2022 году увеличение составило на 416 тыс. руб. Важную роль играет увеличение показателя капитала и резервы, темп прироста 2020г. к 2021г. составляет 20,10%, 2021г. к 2022г. составляет 12,3. Прочие оборотные активы с 2020г. по 2021г. увеличились на 177 тыс. руб., с 2021г. по 2022г. увеличились на 236 тыс.руб. данный показатель является положительным. Темп прироста баланса предприятия по сравнению с 2020г. к 2021г. составил 25%, с 2021г. к 2022г. составил 12,3. В связи с этими показателями уже можно говорить о стабильном росте деловой активности.

Согласно анализу показателей отчета о финансовых результатах сделала вывод, что выручка от продажи уменьшилась за исследуемый период на 67,15 %. Прибыль (убыток) до налогообложения уменьшилась на 25,5%. В итоге сумма чистой прибыли в 2022 году уменьшилась на 26,31 %. Проведенный анализ позволяет заключить, что театр танца ООО «Седьмое Небо» работал неустойчиво, неэффективно, чем существенно ухудшило свои показатели за период.

Выявив изменение структуры показателей финансового результата деятельности театр танца ООО «Седьмое Небо» позволяет установить, что доля прибыли занимает в выручке: 2,36%, 1,02% и 2,18 соответственно в 2020, 2021 и 2022 годах. Темп снижения чистой прибыли за 2020-2022 гг. составил 85,119%. Снижение чистой прибыли произошло в результате уменьшения спроса на оказание услуг, что свидетельствует в целом об ухудшении эффективности деятельности организации.

Управление предприятием требует применения всех возможных аналитических, финансово-экономических, организационно-управленческих

и производственно-хозяйственных мероприятий, направленных на улучшение его финансового состояния, повышения эффективности работы, расширения ассортимента услуг. Театр танца ООО «Седьмое Небо» в 2022 году находится в удовлетворительном финансовом состоянии, то есть может погашать свои краткосрочные обязательства за счет собственных средств, но необходимо решать вопросы рационализации капитала. Для этого следует стремиться к повышению уровня рентабельности собственного капитала, минимизировать финансовые риски.

Основной целью организации является получение прибыли, анализ показателей осуществляется на основе данных бухгалтерского баланса (Приложение А) и отчета о финансовых результатах (Приложение Б):

- анализ прибыли театра танца ООО «Седьмое Небо»;
- динамика объема реализации услуг;
- анализ рентабельности деятельности театра танца ООО «Седьмое Небо».

Проанализировав данные организации можем наблюдать, что динамика основных показателей, таких как прибыль от продаж, чистая прибыль, рентабельность, характеризующих эффективность работы организации, в исследуемые периоды была следующая: хорошие показатели выручки, себестоимости, прибыли от продаж, чистой прибыли и рентабельности мы наблюдаем в 2020 году, но в 2021 году мы можем заменить совершенно другую картину: основные показатели значительно снизились. В 2022 году так же прослеживается отрицательная динамика: уменьшение выручки на 1141 тыс. руб., прибыль от продаж на 14 тыс. руб., уменьшение чистой прибыли на 10 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом. В 2022г. увеличилась рентабельность продаж на 3,79% по отношению к предыдущему году соответственно. Полученные выводы подтверждаются результатами расчетов показателей деловой активности. Несмотря на тяжелую ситуацию, сложившуюся у театра танца ООО «Седьмое Небо» за период 2021-2022гг. и падением основных

показателей, характеризующих эффективность организации, она остается на рынке в данный момент данная организация продолжает активно развиваться и предоставляет танцевальные услуги, доступные всем любителям здорового и активного образа жизни.

Для улучшения финансового состояния предложила внедрение мероприятий, которые являются прибыльными и эффективными для театра танца ООО «Седьмое Небо»:

1. Привоз знаменитых хореографов с мастер классами.
2. Выступление коллектива на корпоративах на коммерческой основе.

Суммарный эффект от которых будет в годовом приросте выручки 3892000 рублей, в годовом приросте прибыли 1064880 рублей, увеличения показателей рентабельности в объеме 57,05%. Внедрение мероприятий являются прибыльными и эффективными для театра танца ООО «Седьмое Небо».

В третьей главе были рассмотрены педагогические аспекты изучения темы «Предпринимательство» в среднем профессиональном образовании и разработан урок-лекция на тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя». Целью освоения дисциплины «Предпринимательство» является приобретение способности к принятию обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности на основе знаний в области организации и осуществления предпринимательской деятельности.

Для успешной предпринимательской деятельности необходимо умение правильно совмещать и использовать личную инициативу, природную смекалку и принимать во внимание риски при осуществлении различных производственных процессов. Кроме того необходимо понимать, что в такой деятельности всегда есть вероятность понести убытки. Урок-лекция способствует развитию предпринимательские умения. Урок-лекция основывается на применении элементов деятельностного подхода, позволит педагогу эффективно преподавать учебный материал, благодаря этому,

студенты сами сформулируют себе конспект-лекцию по готовому шаблону. Работе в группах, повысится активность студентов. Применение технических средств: экрана, проектор и ноутбук-повысит внимательность и интерес к изучаемой теме.

С помощью разработанного урок-лекции на тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя», учащимся будет представлено:

1. Этапы развития понятия предпринимательства.
2. Функции предпринимателя.
3. Экономическая характеристика предпринимательства: субъект, объект, тип экономического мышления, метод ведения хозяйства.
4. Природа прибыли предпринимателя.
5. Виды прибыли: бухгалтерская, экономическая, нормальная.

Основывая тему «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя», учащиеся развивают предпринимательское мышление-создание любого проекта и компетенции, которые востребованы в любой области. Все это нужно учить массово и с раннего возраста. Чем раньше бизнесмен начнет создавать проекты, пробовать, ошибаться, тем раньше он сможет достичь успеха.

Таким образом, основная цель выпускной квалификационной работы достигнута и поставленные задачи решены.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 09.03.2021) [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 20.04.2021 № 101-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4. Федеральный закон от 23.09.1992 г. N 3520-1 (ред. от 26.07.2020) «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (последняя редакция). [Электронный ресурс].- Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 30.12.2020) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6. Басовский, Л. Е. Экономика : учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2023. — 80 с. — (Высшее образование). — DOI: <https://doi.org/10.12737/12198>. - ISBN 978-5-369-00649-8. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

7. Басс, А. Б. Финансы и кредит. Современные концепции : учебник / А. Б. Басс, Д. В. Бураков, В. Ю. Диденко. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 420

с. - (Высшее образование: Магистратура (Финуниверситет)). - ISBN 978-5-16-015711-5. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

8. Галанов, В. А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.А. Галанов. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 416 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-552-5. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

9. Гореликов, К. А. Антикризисное управление : учебник для бакалавров / К. А. Гореликов. — 4-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 214 с. - ISBN 978-5-394-03457-2. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

10. Гребнев, Л. С. Экономика : учебник / Л. С. Гребнев. - Москва : Логос, 2020. - 408 с. - (Новая университетская библиотека). - ISBN 978-5-98704-474-2. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

11. Долганова, Ю.С. Финансы : учебник / Ю.С. Долганова, Н. Ю. Исакова, Н. А. Истомина [и др.] ; под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н. Ю. Исаковой ; Мин-во обр. и науки РФ. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2019. - 336 с. - ISBN 978-5-7996-2748-5. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

12. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.П. Климович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0701-6. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

13. Кобозева, Н. В. Банкротство: учет, анализ, аудит : практическое пособие / Н.В. Кобозева. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 208 с. -

ISBN 978-5-9776-0154-2. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

14. Кован, С. Е. Предупреждение банкротства организаций : монография / С.Е. Кован. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 219 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-003729-5. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

15. Купцов, М. М. Финансы: Учебное пособие / Купцов М. М. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 188 с.: . - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-00508-8. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

16. Лупей, Н. А. Финансы : учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 448 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0414-7. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

17. Несостоятельность (банкротство). В 2 т. Т. 1 : учебный курс / Е. Г. Афанасьева, А. В. Белицкая, А. З. Бобылева [и др.] ; под ред. д.ю.н., проф. С. А. Карелиной. — Москва : Статут, 2019. — 925 с. - ISBN 978-5-6041528-6-7. - Текст : электронный. - URL <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

18. Несостоятельность (банкротство): учебный курс. В 2 т. Т.2 : краткий учебный курс / Е. Г. Афанасьева, А. В. Белицкая, А. З. Бобылева [и др.] / под ред. д. ю. н. проф. Карелиной . - Москва : Статут, 2019. - 848 с. - ISBN 978-5-8354-1551-9. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

19. Нешиной, А. С. Финансы : учебник для бакалавров / А. С. Нешиной. — 12-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 352 с. - ISBN 978-5-394-03465-7. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

20. Нешитой, А. С. Финансы и кредит : учебник / А. С. Нешитой. - 7-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 576 с. - ISBN 978-5-394-03224-0. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

21. Нуралиев, С. У. Экономика : учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 363 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5bd81853316653.78553045. - ISBN 978-5-16-014578-5. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

22. Панова, Н. С. Финансы : учебное пособие для студентов специальности «Экономическая безопасность», специализация «Судебная экономическая экспертиза» / Н. С. Панова, Л. А. Мелихова. - Волгоград : Волгоградский ГАУ, 2016. - 96с. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

23. Слагода, В. Г. Экономика: Учебное пособие / В.Г. Слагода. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, 2019. - 240 с.: - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-924-0. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

24. Слепов, В. А. Финансы : учебник / под ред. проф. В.А. Слепова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 336 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0345-4. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

25. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) - URL: <https://biblioclub.ru>

26. Финансы : учебник / под ред. А.З. Дадашева. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2022. — 178 с. - ISBN 978-5-9558-0457-6. - Текст :

электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

27. Финансы: Шпаргалка. — 2-е изд. — Москва : РИОР. — 80 с. - ISBN 978-5-369-01629-9. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

28. Финансы : учебник / Ю. С. Долганова, Н. Ю. Исакова, Н. А. Истомина [и др.] ; под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н. Ю. Исаковой. - 2-е изд., стер.- Москва : ФЛИНТА ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2022. - 336 с. - ISBN 978-5-9765-4683-7 (ФЛИНТА); ISBN 978-5-7996-3341-7 (Изд-во Урал. ун-та). - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

29. Финансы : учебник / под ред. д-ра экон. наук Н.Н. Семеновой. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 528 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1456979. - ISBN 978-5-16-016988-0. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

30. Финансы и кредит : учебник / под ред. О.В. Соколовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2023. — 912 с. - ISBN 978-5-9776-0196-2. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

31. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / Л. И. Юзвович, М. С. Марамыгин, Е. Г. Князева [и др.] ; под ред. Л. И. Юзвович, М. С. Марамыгина, Е. Г. Князевой. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2019. - 355 с. - ISBN 978-5-7996-2692-1. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

32. Чернецов, С. А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие / С. А. Чернецов. — Москва : Магистр, 2020. — 528 с. - ISBN 978-5-9776-0036-1. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

33. Шишмарева, Т. П. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и практика его применения: Учебное пособие для экзамена по Единой программе подготовки арбитражных управляющих / Шишмарева Т.П.-Москва :Статут, 2015.-416 с. ISBN 978-5-8354-1114-6. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

34. Шуляк, П. Н. Финансы : учебник для бакалавров / П. Н. Шуляк, Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова ; под ред. проф. П. Н. Шуляка. - 2-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 382 с. - ISBN 978-5-394-03087-1. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

35. Экономика : учебное пособие / под ред. проф. В.А. Умнова и доц. А.М. Белоновской. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 180 с. - ISBN 978-5-16-109994-0. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023)

36. Юзвович, Л. И. Финансы и кредит : учебное пособие / Л. И. Юзвович, Е. Г. Князева, Ю. В. Истомина ; под. ред. Л. И. Юзвович. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2022. - 280 с. - ISBN 978-5-9765-4689-9 (ФЛИНТА) ; ISBN 978-5-7996-3348-6 (Изд-во Урал. ун-та). - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 09.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Седьмое небо» (2020 г.-2021 г.)

Бухгалтерский баланс

Финансовые результаты

Наименование показателя	Код	31.12.21	31.12.20	31.12.19	31.12.18	31.12.17
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0	0	0
Основные средства	1150	0	0	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0	0	0
Итого по разделу I	1100	0	0	0	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	1037	862	0	0	скрыто
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	32	95	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	37	70	0	1806	2324
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2	1	0	0	скрыто
Прочие оборотные активы	1260	177	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	1285	1028	0	1806	2486
БАЛАНС	1600	1285	1028	0	1806	2486
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	217	179	(10)	0	0
Итого по разделу III	1300	227	189	0	скрыто	скрыто
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	195	165	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	863	674	0	скрыто	257
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	1058	839	0	скрыто	257
БАЛАНС	1700	1285	1028	0	1806	2486

Наименование показателя	Код	31.12.22	31.12.21
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого по разделу I	1100	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	964	1037
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	9	32
Дебиторская задолженность	1230	29	37
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	29	2
Прочие оборотные активы	1260	413	177
Итого по разделу II	1200	1444	1285
БАЛАНС	1600	1444	1285
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	245	217
Итого по разделу III	1300	255	227
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	320	195
Кредиторская задолженность	1520	869	863
Доходы будущих периодов	1530	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0
Итого по разделу V	1500	1189	1058
БАЛАНС	1700	1444	1285

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Седьмое небо».

(2020 г.-2021 г.)

Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)

Финансовые результаты представлены в стандартном виде, по форме, утвержденной Приказом Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н. Иногда имеет место ситуация, когда цифры в отчетности, сданной в электронном виде в ФНС или Росстат в последующих годах, отличаются от представленных ранее. В таком случае мы отдаем приоритет более поздним данным.

Наименование показателя	Код	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Выручка	2110	1 699	3 406	-	показать	показать	показать	-	-
Себестоимость продаж	2120	(1 485)	(2 720)	-	(6 805)	показать	(980)	-	-
Валовая прибыль (убыток)	2100	214	686	-	показать	показать	(24)	-	-
Управленческие расходы	2220	(161)	(436)	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	53	250	-	показать	показать	(24)	-	-
Прочие расходы	2350	(6)	(14)	-	показать	показать	показать	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	47	236	-	(372)	показать	(36)	-	-
Налог на прибыль	2410	(9)	(47)	-	показать	(142)	показать	-	-
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(9)	(47)	-	показать	показать	(13)*	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	38	189	-	(444)	2 268	показать	-	-
СПРАВОЧНО									
Совокупный финансовый результат периода	2500	38	189	-	(444)*	2 268*	показать	-	-

(2021 г.-2022 г.)

Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)

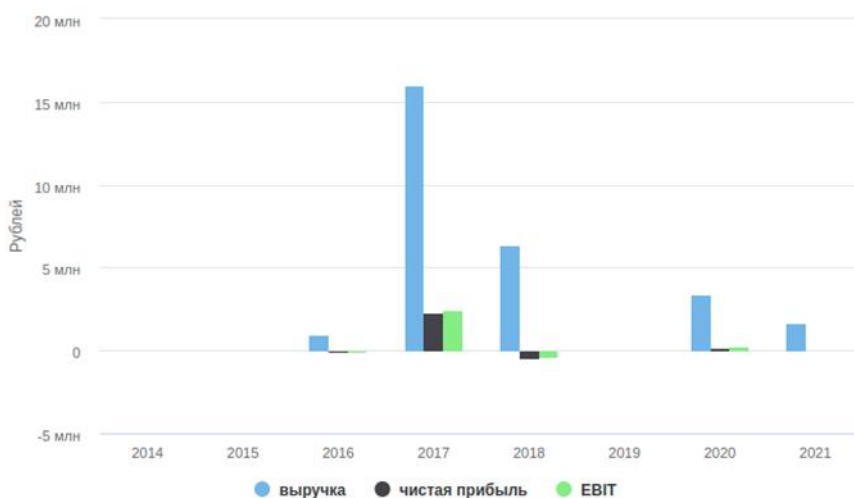
Финансовые результаты представлены в стандартном виде, по форме, утвержденной Приказом Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н. Иногда имеет место ситуация, когда цифры в отчетности, сданной в электронном виде в ФНС или Росстат в последующих годах, отличаются от представленных ранее. В таком случае мы отдаем приоритет более поздним данным.

Наименование показателя	Код	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Выручка	2110	558	1 699	показать	-	показать	показать	показать	-	-
Себестоимость продаж	2120	(467)	(1 569)	показать	-	(6 805)	показать	(980)	-	-
Валовая прибыль (убыток)	2100	91	130	показать	-	показать	показать	(24)	-	-
Управленческие расходы	2220	(52)	(161)	показать	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	39	(31)	показать	-	показать	показать	(24)	-	-
Прочие расходы	2350	(4)	(6)	показать	-	показать	показать	показать	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	35	(37)	236	-	(372)	показать	(36)	-	-
Налог на прибыль	2410	(7)	(9)	показать	-	показать	(142)	показать	-	-
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(7)	(9)	(47)	-	показать	показать	(13)*	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	28	(46)	показать	-	(444)	2 268	показать	-	-
СПРАВОЧНО										
Совокупный финансовый результат периода	2500	28	(46)	показать	-	(444)*	2 268*	показать	-	-

(2020 г.-2021 г.)

Краткий анализ финансовых результатов

Принятые в российской и международной практике основные показатели результатов деятельности организации, включая показатель прибыли до вычета процентов и налогов (ЕВИТ) приведены ниже:

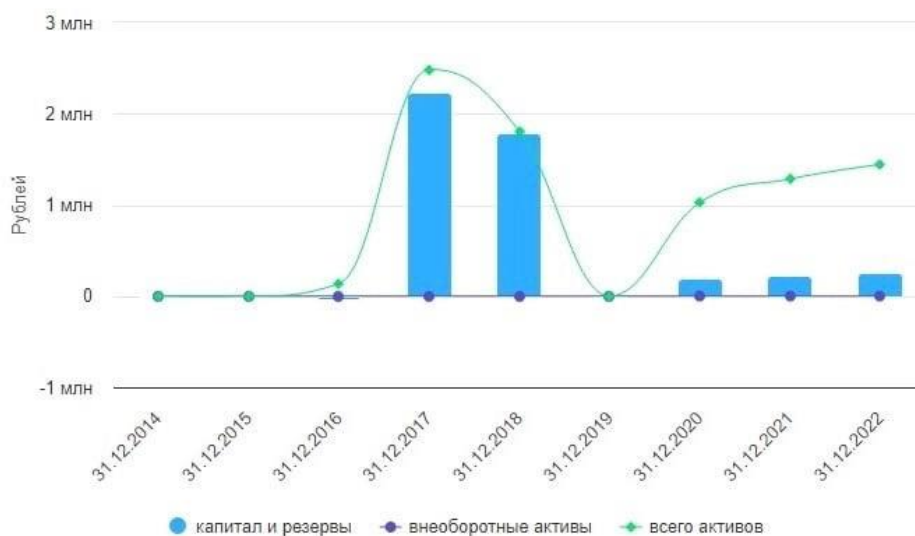


Финансовый показатель	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
ЕВИТ	показать 236	0	(372)	2 410	(36)	0	
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки)	3.1%	показать -	-6.8%	15.3%	-2.5%	-	-
Рентабельность собственного капитала (ROE)	показать 200%	0%	-22%	207%	-	-	-
Рентабельность активов (ROA)	3.3%	показать 0%	-20.7%	172.9%	-71%	-	-

(2021 г.-2022 г.)

Краткий анализ баланса

Динамика показателей капитала, внеоборотных активов (итог первого раздела баланса) и общей величины активов (сальдо баланса) изображена на следующем графике:



ПРИЛОЖЕНИЕ В

Тест для выявления предрасположенности к предпринимательской деятельности.

На вопросы отвечать «Да» или «Нет».

1. Я бы рискнул начать собственное дело, нежели работать на кого-то ещё.
2. Я никогда не пойду на такую работу, где много поездок.
3. Если бы я стал играть, то никогда бы не делал малых ставок.
4. Мне нравится улучшать свою жизнь с помощью идей.
5. Никогда не брошу работу, не будучи уверенным, что есть другая.
6. Я не склонен пойти на риск, чтобы расширить свой кругозор.
7. Зная, что какое-то конкретное дело может кончиться неудачей, я не стал бы вкладывать в него средства, даже зная, что доход может оказаться очень велик.
8. Хотел бы испытывать в жизни как можно больше.
9. Не ощущаю в себе особой потребности в возбуждающих событиях.
10. Я не обладаю большой энергией.
11. Я могу без труда порождать множество прибыльных идей.
12. Я бы никогда не стал спорить на сумму, которой в данный момент не располагаю.
13. Мне нравится предлагать новые идеи или концепции, когда реакция на них непредсказуема или неясна.
14. Я готов участвовать лишь в таких сделках, которые достаточно ясны и определены.
15. Менее надёжная работа с большим доходом меня привлекает меньше, чем более надёжная работа со средним доходом.
16. По характеру я не очень независим.

Ключ:

«Да»- 1 балл: 1, 3, 4, 8, 11, 13, 15.

«Нет» - 1 балл: 2, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 14, 16.

Если сумма баллов больше 13, то вы располагаете склонностью к предпринимательской деятельности.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Технологическая карта урока-лекции для среднего профессионального образования.

по теме: «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя».

Составитель: Пальчикова Елизавета Андреевна, студентка 4 курса, Поволжской академии образования и искусств имени Святителя Алексия Московского.

Тип урока: изучение нового учебного материала, лекция.
Режим урока: экстраактивный
Методическая цель: Применение элементов деятельностного подхода при формировании нового типа экономического мышления и развития общих компетенций. Обучающая цель: Изучить предпринимательство, как фактор производства; понятие прибыли предпринимателя.
Задачи: <ul style="list-style-type: none">• рассмотреть общую характеристику понятия предпринимательства;• изучить экономическую характеристику предпринимательства;• рассмотреть природу прибыли предпринимателя.• развитие логического мышления, памяти;• развитие умений составления конспекта;• развитие умений ведения дискуссий.
Планируемые результаты: предметные: <ul style="list-style-type: none">• иметь представление:<ul style="list-style-type: none">- об исторических этапах развития предпринимательской деятельности;- о предпринимательстве, как особом типе экономического мышления.• знать:

- понятие предпринимательство;
- функции предпринимателя;
- субъект, объект предпринимательства;
- характеристику метода ведения хозяйства предпринимателем;
- понятие прибыль, виды прибыли.
- уметь:
- различать основные исторические этапы развития предпринимательской деятельности;
- различать субъект и объект предпринимательской деятельности;
- различать бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Ресурсы:

компьютер, проектор, раздаточный материал краткий конспект – лекции.

Структура урока :

- Первый этап организационный, направлен на постановку проблемы и актуализации знаний, необходимых для изучения новой темы. Используется ситуационное задание как практический метод, студенты шут синквейн 1.
- Второй этап лекция с элементами беседы: совместное «открытие» знаний со студентами. Самостоятельное заполнение формы краткого конспекта и формирования, для себя лекции; участия в дискуссии. Используются приемы и методы: словесно-логический метод, объяснение, рассказ, дискуссия.
- Третий этап – закрепление изученной темы. Написание синквейна 2, использование ситуационного задания как практический метод.
- Четвертый этап – рефлексия. Применяется словесно-логический метод в форме дискуссии. Работа в группах, разработка студенческой бизнес – идеи и ее презентация.

Организационная структура урока-лекции: «Предпринимательство как фактор производства. Прибыль предпринимателя».

Этапы занятия	Цель фрагмента занятия	Приемы и методы	Время
Первый этап. Организационный Целеполагание.	Организация начала урока. Ознакомление с темой. Постановка проблемы и актуализация знаний, необходимых для изучения новой темы. Подведение студентов к формулированию цели урока, через написание синквейна ¹ . Знакомство студентов со структурой урока. Цель - создать условия для выхода студентов на постановку учебной задачи: «Я хочу изучать предпринимательство как фактор производства и понятие прибыли предпринимателя»	Синквейн 1-ситуационное задание как практический метод	10 минут
Второй этап. Лекция. Совместное «открытие» знаний	Изучение понятия предпринимательства; исторических этапов развития предпринимательской деятельности; сущности предпринимательства; Функции предпринимателя. Составление конспекта-лекции. Цель – обеспечить усвоение обучающимися понятия предпринимательства.	Словесный метод. Объяснение, рассказ.	20 минут
	Рассмотрение вопросов: Предпринимательство как экономическая категория. Методы ведения хозяйства. Предпринимательство как особый тип экономического мышления. Составление конспекта-лекции. Цель – обеспечить усвоение учащимися экономической характеристики предпринимательства; формирование опыта вести дискуссию.	Словесно-логический метод. Объяснение. Дискуссия.	25 минут
	Изучение понятия прибыли. Бухгалтерской прибыли, экономической прибыли, нормальной прибыли предпринимателя. Цель – обеспечить усвоение учащимися понятия прибыли и ее виды; формирование опыта вести дискуссию.	Словесно-логический метод. Объяснение. Дискуссия.	15 минут
Третий этап Закрепление изученной темы	Закрепление полученных знаний на уроке. Формулирование основных положений изученной тему. Написание синквейна ² и сравнение результатов с синквейном ¹ . Цель – закрепление получение знаний на уроке.	Синквейн 2 - Ситуационное задание как практический метод. Способ оценивания –сравнение.	8 минут

Четвертый этап Рефлексия	Актуализация полученных знаний. Определение студентами профессиональных сфер деятельности, в которых полученные знания могут пригодиться. Работа в группах по разработке студенческих бизнес - идей. Цель – формулирования студентами выводов по изученной теме на уроке; формирование опыта работы в группе.	Словесно –логический метод. Дискуссия. Ситуационное задание как практический метод. Работа в группах.	5 минут
Подведение итогов	Подведение преподавателем итогов изученной темы. Перечисление основных понятий изученной темы. Прохождение теста на выявление предрасположенности к предпринимательской деятельности. Цель – повышение мотивации у студентов в продолжении изучения предпринимательской деятельности.	Словесно – логический метод. Объяснение.	5 минут
Домашнее задание	Работа с конспектом и литературой. Подготовиться к тестированию по теме на следующем уроке.		2 минут