

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 19.06.2023  
Уникальный программный ключ:  
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

1

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор – проректор

по образовательной деятельности

\_\_\_\_\_ С.Г.Дембицкий

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Колледж ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Специальность 38.02.08 Торговое дело  
ФГОС СПО утвержден приказом Минпросвещения России  
от «19» июля 2023 г. № 548

Квалификация – Специалист торгового дела

Уровень подготовки – базовый

Форма подготовки – очная

Москва, 2025

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Основы предпринимательства разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Организация разработчик рабочей программы: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина».

Подразделение: Колледж РГУ им. А.Н. Косыгина

Разработчик: Киселев Антон Павлович, преподаватель колледжа.

**СОДЕРЖАНИЕ**

|                                                                 |           |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ<br/>ДИСЦИПЛИНЫ</b> | <b>4</b>  |
| <b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                     | <b>11</b> |
| <b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                         | <b>18</b> |
| <b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ<br/>ДИСЦИПЛИНЫ</b> | <b>21</b> |

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина **ОПЦ.05 «Основы предпринимательства»** является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Дисциплина **ОПЦ.05 «Основы предпринимательства»** обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности СПО 38.02.08. Торговое дело. Особое значение имеет дисциплина при формировании ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.6., ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 09.

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

| ПК, ОК                                                                                                                                                            | Умения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Знания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 1.1<br>Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий | <ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>– проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</li> <li>– анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>– создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> <li>– составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>– обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                         | аналитических материалов.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ПК 1.2</p> <p>Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>– осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>– составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>– создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>– обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>– работать в единой информационной системе.</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– правовых норм формирования и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– структуры и содержания договора поставки, спецификации и опроводительного письма критериев;</li> <li>– поиска и методов отбора поставщиков;</li> <li>– методов и инструментов работы с базами больших данных;</li> <li>– требований к порядку исполнения и ведения рабочей документации,</li> <li>– схем электронного документооборота.</li> </ul> |
| <p>ПК 1.3</p> <p>Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>– составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>– обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>– описывать объект закупки;</li> <li>– разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>– работать в единой информационной системе;</li> <li>– взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>– анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>– формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>– особенностей составления закупочной документации;</li> <li>– методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                 |

|                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>ПК 1.4</p> <p>Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового о контракта и его документальное сопровождение</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li> <li>– разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</li> <li>– осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>– оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> <li>– нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</li> <li>– международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>– международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</li> <li>– стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>– методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</li> <li>– методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</li> <li>– основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</li> <li>– документооборота внешнеторговых сделок;</li> <li>– условий внешнеторгового контракта;</li> <li>– норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</li> </ul> |
| <p>ПК 1.5</p> <p>Осуществлять контроль исполнения обязательств по</p>                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– правил оформления документации по внешнеторговому контракту;</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| внешнеторговом у контракту.                                                                                           | <p>ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</li> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– порядка документооборота в организации;</li> <li>– основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| ПК 1.6<br>Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий. | <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>– осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>– проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>– осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>– использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>– применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>– применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>– управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– видов торговых структур;</li> <li>– форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</li> <li>– средств, методов, инноваций в отрасли;</li> <li>– организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</li> <li>– требований законодательства</li> </ul> |

|                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>– оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>– применять электронный документооборот;</li> <li>– осуществлять торговые-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</li> <li>– применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li> <li>– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul> | <p>Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правил торговли;</li> <li>– количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                   |
| ОК 01<br>Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам | <ul style="list-style-type: none"> <li>– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>– определять этапы решения задачи;</li> <li>– выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>– составлять план действия; определять необходимые ресурсы;</li> <li>– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– реализовывать составленный план;</li> <li>– оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– актуального профессионального и социального контекста, в котором приходится работать и жить;</li> <li>– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– алгоритмов выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>– методов работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– структуры плана для решения задач;</li> <li>– порядка оценки</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | результатов решения задач профессиональной деятельности.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 02<br>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять задачи для поиска информации;</li> <li>– определять необходимые источники информации;</li> <li>– планировать процесс поиска;</li> <li>– структурировать получаемую информацию;</li> <li>– выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>– оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>– использовать современное программное обеспечение;</li> <li>– использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li> </ul>                                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>– номенклатуры информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>– приемы структурирования информации;</li> <li>– формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>– порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</li> </ul>                                              |
| ОК 03<br>Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. | <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>– применять современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>– определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</li> <li>– презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>– оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;</li> <li>– определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;</li> <li>– презентовать бизнес-идею;</li> <li>– определять источники финансирования.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>– современной научной и профессиональной терминологии;</li> <li>– -возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– основы предпринимательской деятельности;</li> <li>– основы финансовой грамотности;</li> <li>– правила разработки бизнес-планов;</li> <li>– порядок выстраивания презентации;</li> <li>– кредитные банковские продукты.</li> </ul> |
| ОК 04<br>Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать работу коллектива и команды;</li> <li>– взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;</li> <li>– основы проектной деятельности.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| ОК 06 Проявлять гражданско-                                                                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– описывать значимость своей специальности; применять стандарты</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– сущность гражданско-патриотической позиции,</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения | антикоррупционного поведения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения                                                                                                                                                                                          |
| ОК 07<br>Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях                                               | – соблюдать нормы экологической безопасности;<br>– определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства;<br>– организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.                                                                                                                                                  | – правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;<br>– основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности;<br>– пути обеспечения ресурсосбережения;<br>– принципы бережливого производства;<br>– основные направления изменения климатических условий региона.                                        |
| ОК 09<br>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках                                                                                                                                                   | – понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;<br>– участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;<br>– строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;<br>– кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);<br>– писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы. | – правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;<br>– основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);<br>– лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;<br>– особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной |

|  |  |                 |
|--|--|-----------------|
|  |  | направленности. |
|--|--|-----------------|

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объём дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы                                        | Объём часов              |                          |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
|                                                           | 6 семестр 9 класс        | Всего                    |
| <b>Объём образовательной программы дисциплины, в т.ч.</b> | 68                       | 68                       |
| <b>Основное содержание, в т.ч.</b>                        | 48                       | 48                       |
| теоретическое обучение                                    | 20                       | 20                       |
| практические занятия                                      | 28                       | 28                       |
| <b>Самостоятельная работа</b>                             | 20                       | 20                       |
| <b>Промежуточная аттестация</b>                           | Другая (зачёт с оценкой) | Другая (зачёт с оценкой) |

## 2.2. Тематический план и содержание дисциплины

| Наименование разделов и тем                                                                                  | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Объём, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                            | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 3                                                                    | 4                                                                                    |
| <b>Раздел 1. Основы предпринимательской деятельности</b>                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                      |                                                                                      |
| <b>Тема 1.<br/>Предпринимательская деятельность.<br/>Внутренняя и внешняя среда предпринимательства</b>      | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>5</b>                                                             | ПК 1.1.; ПК 2.2.;<br>ОК 01.; ОК 02.;<br>ОК 03.; ОК 04.;<br>ОК 06.; ОК 07.;<br>ОК 09. |
|                                                                                                              | Предпринимательская деятельность, её цели и признаки. Классификация предпринимательской деятельности. Торговое предпринимательство. Субъекты и объекты предпринимательства. Окружение предпринимателя. Содержание предпринимательства и факторы, влияющие на содержание предпринимательской деятельности. Предприниматель и его качества. Признаки предпринимателя менеджерского типа. Предпринимательская деятельность как проект. Главные вопросы проекта. Основные требования к проекту. Этапы проекта. | 1                                                                    |                                                                                      |
|                                                                                                              | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>2</b>                                                             |                                                                                      |
|                                                                                                              | <b>Практическое занятие 1.</b> Разработка проекта-стартапа в свободной структуре изложения на основе теоретических положений лекции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 2                                                                    |                                                                                      |
|                                                                                                              | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Поиск удачных и неудачных стартапов как примеров предпринимательской деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2                                                                    |                                                                                      |
| <b>Тема 2.<br/>Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Малое предпринимательство</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>5</b>                                                             | ПК 1.6.; ОК 01.;<br>ОК 02.; ОК 03.;<br>ОК 04.; ОК 06.;<br>ОК 07.; ОК 09.             |
|                                                                                                              | Бизнес и предпринимательство: сходства и различия понятий. Классификация бизнеса. Крупный, средний и малый бизнес: особенности, преимущества и недостатки. Влияние бизнеса разного размера на государство и его экономику. Организационно-правовые формы предпринимательства.                                                                                                                                                                                                                              | 1                                                                    |                                                                                      |
|                                                                                                              | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>2</b>                                                             |                                                                                      |
|                                                                                                              | <b>Практическое занятие 2.</b> Знакомство с государственными платформами, связанными с предпринимательской деятельностью. Работа с общероссийскими классификаторами ОКОПФ, ОКВЭД, ОКПД2. Задание: сбор информации об объектах малого, среднего и крупного предпринимательства (несколько примеров на каждую категорию) посредством использования государственных информационных ресурсов.                                                                                                                  | 2                                                                    |                                                                                      |

|                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                    | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Изучение Федерального закона "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2 |                                                                                                              |
| <b>Тема 3.</b><br><b>Организация предпринимательской деятельности</b>                                                              | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 7 | ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.; ПК 1.6.; ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 09. |
|                                                                                                                                    | Алгоритм выбора направления предпринимательской деятельности и варианта её организации.<br>Варианты организации предпринимательской деятельности: организация нового предприятия, покупка готового бизнеса, организация бизнеса на условиях франчайзинга.<br>Организация нового предприятия: особенности, требования и условия, возможные проблемы.<br>Приобретение готового бизнеса: особенности, требования и условия, возможные проблемы.<br>Приобретение франшизы: франчайзинг и его виды, особенности, требования и условия, возможные проблемы.<br>Общий алгоритм создания предприятия.<br>Торговое предпринимательство, его организационные особенности и алгоритм создания торгового предприятия.<br>Алгоритм действий при учреждении бизнеса: необходимые документы, этапы и сроки, выбор адреса при регистрации бизнеса.<br>Порядок государственной регистрации предпринимательской деятельности.<br>Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли.<br>Лицензирование и сертификация. | 2 |                                                                                                              |
|                                                                                                                                    | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 3 |                                                                                                              |
|                                                                                                                                    | <b>Практическое занятие 3.</b> Задание по теме: расчёт переплаты по кредиту для развития предприятия и составление графика платежей.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 2 |                                                                                                              |
|                                                                                                                                    | <b>Практическое занятие 4.</b> Тест по пройденным темам.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 1 |                                                                                                              |
|                                                                                                                                    | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Изучение и оформление конспектов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 2 |                                                                                                              |
|                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                                                                                              |
| <b>Тема 4.</b><br><b>Предприятие. Затраты на предприятии.</b><br><b>Основные экономические показатели деятельности предприятия</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 6 | ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.; ПК 1.6.; ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 09. |
|                                                                                                                                    | Предприятие, его признаки, структура.<br>Имущество предприятия. Баланс предприятия.<br>Основные средства: классификация, особенности, износ и амортизация. Показатели эффективности основных средств.<br>Оборотные средства: классификация, особенности. Показатели эффективности оборотных средств.<br>Трудовые ресурсы предприятия: классификация, особенности. Показатели эффективности оборотных средств.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 2 |                                                                                                              |

|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |          |                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                      | Затраты на предприятии и их классификация. Себестоимость товаров, работ, услуг и её виды. Калькуляция себестоимости выпускаемой продукции.<br>Показатели эффективности деятельности предприятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |          |                                                                                               |
|                                                                                                                                      | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>2</b> |                                                                                               |
|                                                                                                                                      | <b>Практическое занятие 5.</b> Задания по теме: расчётные задачи - расчёт экономических показателей, связанных с оценкой использования основных и оборотных средств, оценкой производительности труда и трудоёмкости, оценкой эффективности деятельности предприятия.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 2        |                                                                                               |
|                                                                                                                                      | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Исследование особенностей организационно-правовых форм предпринимательства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2        |                                                                                               |
| <b>Тема 5.</b><br><b>Управление предпринимательской деятельностью. Задачи управления, функции и методы управления.</b>               | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>6</b> | ПК 1.1.; ПК 1.2.;<br>ПК 1.6.; ОК 01.;<br>ОК 02.; ОК 03.;<br>ОК 04.; ОК 06.;<br>ОК 07.; ОК 09. |
|                                                                                                                                      | Управление, его объект и субъект. Методы управления. Виды управления. Управление в предпринимательской деятельности. Модели организации управления: диспетчерское управление, регламентное управление, стратегическое управление. Делегирование полномочий как механизм интенсификации эффективности предпринимательства. Менеджмент и система менеджмента на предприятии. Менеджер и его ролевая деятельность. Задачи менеджера в предпринимательской деятельности. Задачи и функции управления. Методы управления. Методы управления, рекомендуемые для торгового предпринимательства. Самоуправление в организации: важность для предпринимательства. | 2        |                                                                                               |
|                                                                                                                                      | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>2</b> |                                                                                               |
|                                                                                                                                      | <b>Практическое занятие 6.</b> Анализ и оценка лидерских качеств предпринимателя. Тест на определение лидерских качеств.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 2        |                                                                                               |
|                                                                                                                                      | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Изучение примеров успешных и неуспешных лидеров-предпринимателей                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 2        |                                                                                               |
|                                                                                                                                      | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>6</b> |                                                                                               |
| <b>Тема 6.</b><br><b>Управление предпринимательской деятельностью. Цели и их постановка, методы принятия управленческих решений.</b> | Цель, миссия, стратегия. Функции и виды целей. Цели и целеполагание в предпринимательской деятельности. Постановка целей. Методы целеполагания в предпринимательстве. Методы, используемые для поиска (формулирования) идей для предпринимательской деятельности. Управленческие решения, их функции, классификация и принципы. Методы принятия управленческих решений. SWOT-анализ, PEST-анализ. Методы, используемые при выявлении пути развития предприятия.                                                                                                                                                                                          | 2        | ПК 1.1.; ПК 1.2.;<br>ПК 1.6.; ОК 01.;<br>ОК 02.; ОК 03.;<br>ОК 04.; ОК 06.;<br>ОК 07.; ОК 09. |
|                                                                                                                                      | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>2</b> |                                                                                               |
|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |          |                                                                                               |

|                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |          |                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                              | <b>Практическое занятие 7.</b> Задания по теме: формирование идеи для предпринимательского проекта, постановка цели, построение дерева целей, проведение SWOT-анализа, проведение PEST-анализа. Составление резюме проекта с описанием цели в соответствии с лекционным материалом.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 2        |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Изучение и оформление конспектов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 2        |                                                                                   |
| <b>Тема 7.</b><br><b>Маркетинг как основа исследования рыночных возможностей предпринимателя.</b>                            | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>6</b> | ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.; ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 09. |
|                                                                                                                              | Маркетинг, его виды, цели, задачи, принципы и функции. Субъекты и объекты маркетинга. Маркетинг в предпринимательской деятельности и подходы к бизнесу. Виды и задачи маркетинга в зависимости от направления предпринимательской деятельности и её успешности. Основные категории маркетинга. Спрос и его виды. Предложение. Рынок, ёмкость рынка, рыночная ниша. Брендинг в предпринимательстве. Товарный знак, торговая марка, бренд. Методики создания бренда как неотъемлемая часть предпринимательства. Особенности брендинга для торгового предпринимательства. Нейминг в предпринимательстве: основные правила. | 2        |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>2</b> |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>Практическое занятие 8.</b> Тест по пройденному материалу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 2        |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Изучение и оформление конспектов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 2        |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>7</b> |                                                                                   |
| <b>Тема 8.</b><br><b>Маркетинг как основа исследования рыночных возможностей предпринимателя: Маркетинговые исследования</b> | Маркетинговые исследования в предпринимательстве. Методы маркетинговых исследований. Особенности применения методов маркетинговых исследований для предпринимательской деятельности. Статистические исследования как совокупность инструментов маркетинга, используемых в предпринимательской деятельности. Требования к информации и её полноте, а также к порядку её обработки при осуществлении маркетингового анализа в предпринимательской деятельности.                                                                                                                                                           | 2        | ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.; ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 09. |
|                                                                                                                              | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>3</b> |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>Практическое занятие 9.</b> Задания по теме: расчётные задачи - расчёт некоторых основных статистических показателей с целью проведения анализа рынка для реализации предпринимательской деятельности.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2        |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>Практическое занятие 10.</b> Тест по пройденным темам.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1        |                                                                                   |
|                                                                                                                              | <b>Самостоятельная работа обучающихся</b><br>Проведение опроса среди группы, друзей и знакомых с целью формирования представления о спросе на товары, работы, услуги, выступающие объектом предпринимательского проекта.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 2        |                                                                                   |
|                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |          |                                                                                   |

|                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 9.<br>Бизнес-планирование<br>в<br>предпринимательской<br>деятельности.                           | Содержание учебного материала                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 8 | ПК 1.1.; ПК 1.2.;<br>ПК 1.3.; ПК 1.4.;<br>ПК 1.5.; ПК 1.6.;<br>ОК 01.; ОК 02.;<br>ОК 03.; ОК 04.;<br>ОК 06.; ОК 07.;<br>ОК 09. |
|                                                                                                       | Бизнес-план. Структура бизнес-плана. Последовательность разработки бизнес-плана. План-график разработки бизнес-плана для торгового предпринимательства. Характеристика разделов бизнес-плана. Ценовые стратегии и ценовая политика. Каналы продаж и сбыта продукции. Месторасположение предприятия. Особенности месторасположения торговых предприятий. Программа продвижения на рынок. Производственный план, организационный план. Построение бизнес-процессов. Финансовый план и инвестиционные показатели. Расчёт и интерпретация инвестиционных показателей. Эффективность проекта. | 2 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       | В том числе практических и лабораторных занятий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 4 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       | Практическое занятие 11<br>Составление сметы расходов для предпринимательского проекта.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       | Практическое занятие 12<br>Составление бизнес-плана предпринимательского проекта. Расчёт основных экономических показателей, включаемых в бизнес-план.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       | Самостоятельная работа обучающихся 5.<br>1. Подготовка отчёта<br>2. Подготовка докладов и презентаций.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2 |                                                                                                                                |
| Раздел 2. Экономика малого предприятия                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                                                                                                                |
| Тема 10.<br>Налоговые<br>обязательства<br>предпринимателя.<br>Налогообложение и<br>малые предприятия. | Содержание учебного материала                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 6 | ПК 1.1.; ПК 1.2.;<br>ПК 1.3.; ПК 1.4.;<br>ПК 1.5.; ПК 1.6.;<br>ОК 01.; ОК 02.;<br>ОК 03.; ОК 04.;<br>ОК 06.; ОК 07.;<br>ОК 09. |
|                                                                                                       | Налоговые обязательства. Принципы налогообложения предпринимателя. Налоговые режимы для малого бизнеса (ЕНВД, УСН, патентная система). Налоговая отчетность малого бизнеса, виды, сроки, порядок сдачи. Книга учета доходов и расходов при УСН, ЕНВД. Выбор способа и базы налогообложения для предприятия                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       | В том числе практических и лабораторных занятий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 2 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       | Практическое занятие 13<br>Расчёт себестоимости товаров, работ, услуг, выступающих объектом предпринимательского проекта. Тест по теме.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       | Самостоятельная работа обучающихся 5.<br>1. Подготовка отчёта<br>2. Подготовка докладов и презентаций.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2 |                                                                                                                                |
|                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |   |                                                                                                                                |
| Тема 11. Конкуренция,<br>риски в                                                                      | Содержание учебного материала                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 6 | ПК 1.1.; ПК 1.2.;<br>ПК 1.5.; ПК 1.6.;<br>ОК 01.; ОК 02.;                                                                      |
|                                                                                                       | Конкуренция предпринимателей. Содержание и виды конкуренции в предпринимательской среде; типы конкурентов и конкурентного поведения. Методы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 2 |                                                                                                                                |

|                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |           |                                        |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------|
| <b>предпринимательской деятельности.</b>          | повышения конкурентоспособности предприятия. Конкурентные преимущества. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности. Коммерческий риск и способы его уменьшения. Сущность предпринимательского риска. Функции предпринимательского риска. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Управление предпринимательским риском. Понятия о рисках в предпринимательской деятельности. Виды рисков. Методы управления рисками в предпринимательской деятельности. Коррупция, как социально-опасное явление. Виды коррупции. Экономическая коррупция и способы противодействия. Антикоррупционные меры, противодействия ей в мире и в России. |           | ОК 03.; ОК 04.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 09. |
|                                                   | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>4</b>  |                                        |
|                                                   | <b>Практическое занятие 14</b><br>Выявление и анализ рисков для предпринимательского проекта. Формулирование маркетинговых стратегий предпринимательского проекта. Тест по теме.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 2         |                                        |
|                                                   | <b>Практическое занятие 15</b><br>Выступление с докладами презентациями. Презентация предпринимательского проекта. Ответы на вопросы.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 2         |                                        |
| <b>Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>2</b>  |                                        |
| <b>ВСЕГО</b>                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>68</b> |                                        |

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

**3.1. Для реализации программы дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:**

| № | Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения                                                                                                                                                                                                                                                                  | Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Теоретические занятия<br>Аудитория № 2408<br>Посадочных мест 115, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; доска маркерная. технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории: экран настенный, проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.                                                                                                                 | 119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 2 стр.1                                                                 |
| 2 | Практические занятия<br>Аудитория № 2329 (по расписанию)<br>Посадочных мест 115, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; доска маркерная. технические средства обучения, служащие для представления информации большой аудитории: экран настенный, проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.                                                                                                  | 119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 2 стр.1                                                                 |
| 3 | Промежуточная аттестация<br>Аудитория № 2308 (по расписанию)<br>Посадочных мест 25, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью; доска маркерная. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.                                                                                                                                                                                                                  | 119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 2 стр.1                                                                 |
| 4 | Самостоятельная работа<br>Аудитория № 1154<br>читальный зал библиотеки: помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ.<br>Посадочных мест 70<br>Стеллажи для книг, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 6 рабочих мест для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации . | 119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, 1                                                                       |

### 3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 256 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-857-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1780132> (дата обращения: 18.06.2022).

2. Косиненко, Н. С. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие для СПО / Н. С. Косиненко, И. Г. Фризен. — 2-е изд. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 308 с. — ISBN 978-5-4486-0378-5, 978-5-4488-0193-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/76992>

3. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491909> (дата обращения: 18.06.2022).

4. Лапина, Е. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для СПО / Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко, М. Н. Татарина. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 248 с. — ISBN 978-5-8114-9064-6. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/221180> (дата обращения: 18.06.2022).

5. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492915> (дата обращения: 18.06.2022).

6. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10275-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495196> (дата обращения: 18.06.2022).

7. Кисова, А. Е. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие для СПО / А. Е. Кисова, К. В. Барсукова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет,

Профобразование, 2022. — 104 с. — ISBN 978-5-00175-120-5, 978-5-4488-1519-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121370.html>

8. Серпухова, Е. П. Основы предпринимательства и бизнес-планирования : учебник для СПО / Е. П. Серпухова, О. Г. Сайманова. — Саратов : Профобразование, 2022. — 175 с. — ISBN 978-5-4488-1373-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/116273.html>

### **3.2.2. Дополнительные источники**

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утв. Распоряжением Правительства РФ от 28 июня 2017 г. № 1632-р. — <http://government.ru/docs/28653/> Российский статистический ежегодник «Россия в цифрах»- [rosstat.gov.ru](http://rosstat.gov.ru)

2. Внуков, А. А. Основы информационной безопасности: защита информации: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. А. Внуков. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 240 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10711-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431332> (дата обращения: 29.10.2019).

3. Иванова, Е. В. Предпринимательское право: учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Иванова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09638-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433319> (дата обращения: 29.10.2019).

4. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства: учебное пособие для среднего профессионального образования / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 303 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10192-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442429> (дата обращения: 29.10.2019).

5. Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Я. Горфинкель [и др.]; под редакцией В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 523 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10221-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442427> (дата обращения: 29.10.2019).

6. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 381 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10194-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442428> (дата обращения: 29.10.2019).

7. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Пансков. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 436 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06335-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433279> (дата обращения: 29.10.2019).

8. Справочно-правовая система «Гарант»;

9. Справочно-правовая система «Консультант +»;

10. Платформа «Бизнес.ру: <https://online.business.ru/>

11. Платформа «Бизнес.Ру»: <https://www.business.ru/>

12. Программа «Ваш финансовый аналитик»: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/>

13. Программа Гугл Таблицы:

14. <https://www.google.ru/intl/ru/sheets/about/>

15. Программа электронный калькулятор: <https://okcalc.com/ru/>

16. «Налогоплательщик: ЮЛ» <https://www.nalog.ru/>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

| Результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Критерии оценки                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Методы оценки                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                   |
| методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; виды торговых структур, форм и видов торговли, составные элементы торговой деятельности: материально-техническая база торговли, инфраструктура потребительского рынка; виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий. понятия и виды рисков, методы оценки риска, связанных с бизнесом, меры снижения риска, связанных с бизнесом; методы оценки бизнес-идеи, основные способы анализа и оценки рисков, состав | Выбирает методы и инструменты работы с базами данных.<br><br>Различает виды торговых структур, формы и виды торговли.<br><br>Приводит перечень видов конкуренции и показателей конкурентоспособности.<br><br>Перечисляет принципы и методы управления информационными данными с помощью информационных технологий; | Устный/письменный опрос.<br><br>Тестирование.<br><br>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.<br><br>Экспертная оценка результатов выполнения |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>моделей оценки риска, способы оценки риска ликвидности<br/>основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;<br/>алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;<br/>структура плана для решения задач;<br/>порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.<br/>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;<br/>приемы структурирования информации;<br/>формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;<br/>порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств.<br/>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности<br/>сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности); стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения<br/>правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.<br/>правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов,</p> | <p>Раскрывает понятие риска, называет методы оценки риска и меры их снижения.<br/><br/>Приводит классификацию предпринимательских рисков и раскрывает их содержание.<br/><br/>Распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте;<br/>Определяет этапы решения задачи;<br/>Эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;<br/>Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;<br/>Реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)<br/>Определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;<br/>Структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации;<br/>Оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;<br/>Определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;<br/>Применяет современную научную профессиональную терминологию;<br/>Определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.</p> | <p>практических кейс-заданий.<br/>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.<br/><br/>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий.<br/><br/>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.<br/><br/>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.<br/><br/>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях.</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>средств и процессов профессиональной деятельности.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <p>Эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.<br/>Применяет стандарты антикоррупционного поведения<br/>выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.<br/>Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы;<br/>Участствует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;<br/>Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;<br/>Составляет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.</p> | <p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:<br/>– на практических занятиях;<br/>– при проведении экзамена.</p> |
| <p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках;<br/>обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц;<br/>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;<br/>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ<br/>оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;<br/>оценивать риски, связанные с бизнесом;<br/>анализировать бизнес-концепции;<br/>собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков, использования отчетов в анализе рисков;</p> | <p>Осуществляет поиск профессиональной информации с помощью современных поисковых систем;<br/><br/>Формирует базы данных о требованиях к товарной продукции в формате электронных таблиц;<br/><br/>Проводит оценку потенциала рынка.<br/><br/>Оценивает риски бизнеса по соответствующей методике;<br/><br/>Предлагает идеи для развития предпринимательской деятельности;</p>                                                                                                                                                                                                              | <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.<br/>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов</p>                                                                                                                        |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей;</p> <p>разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности продаж, конкурентоспособности реализуемых товаров, производительности труда. предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации;</p> <p>оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами. распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p> <p>определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; презентовать идеи</p> | <p>Презентует бизнес-идею с соблюдением общеустановленных правил.</p> <p>Определяет ресурсы для развития бизнеса и предлагает организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации</p> <p>Оформляет результаты бизнес-анализа.</p> <p>распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;</p> <p>определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</p> | <p>личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p> <p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.</p> <p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях.</p> <p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>открытия собственного дела в профессиональной деятельности; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; определять источники финансирования. организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона. понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.</p> | <p>применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.</p> <p>эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.</p> <p>применяет стандарты антикоррупционного поведения</p> <p>выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.</p> <p>понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.</p> | <p>культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на практических занятиях;</li> <li>– при проведении экзамена.</li> </ul> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Разработчик рабочей программы

А.П. Киселев

Рабочая программа согласована:

Директор колледжа

М.А. Мечетина

Начальник управления образовательных программ и проектов

Е.Б. Никитаева

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор – проректор

по образовательной деятельности

\_\_\_\_\_ С.Г.Дембицкий

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Колледж ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Специальность 38.02.08 Торговое дело  
ФГОС СПО утвержден приказом Минпросвещения России  
от «19» июля 2023 г. № 548

Квалификация – Специалист торгового дела  
Уровень подготовки – базовый  
Форма подготовки – очная

Москва, 2025

Фонд оценочных средств дисциплины ОП.05 Основы предпринимательства разработан соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Организация разработчик рабочей программы: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина».

Подразделение: Колледж РГУ им. А.Н. Косыгина

Разработчик: Киселев Антон Павлович, преподаватель колледжа.

Фонд оценочных средств предназначен для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений при освоении программы дисциплины «Основы предпринимательства» основной образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Оценивание знаний, умений и контроль сформированных компетенций осуществляется с помощью текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация проводятся в соответствии с Положением о формах, периодичности и порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования РГУ им. А.Н. Косыгина.

В результате освоения дисциплины «Основы предпринимательства» обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело. Следующими умениями (У) и знаниями (З), которые формируют общие (ОК) и профессиональные компетенции (ПК).

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен иметь навыки:

#### Н1.1

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.

#### Н 1.2

- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.

#### Н 1.3

- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки

необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);

- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;

организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

#### Н1.4

- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;

- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);

- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;

- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;

- формирования проекта внешнеторгового контракта;

- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;

подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.

#### Н 1.5

- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;

- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;

- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

- документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;

- подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.

#### Н 1.6

- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;

- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;

- приемки товаров по количеству и качеству;  
соблюдения правил охраны труда.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

#### У 1.1

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.

#### У 1. 2

- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
  - осуществлять выбор поставщиков;
  - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
  - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
  - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
  - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе

#### У 1.3

- разрабатывать закупочную документацию;
  - работать в единой информационной системе;
  - взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
  - анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
  - формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

#### У1. 4

- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;

- разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
  - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
  - осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
  - подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.

#### У 1.5

- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
  - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.

#### У 1.6

- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;

пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

У 1

- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника

У 2

- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач; использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

У 3

- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;

У 4

взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности, организовывать работу коллектива и команды;

У 6

- описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения

У 7

- соблюдать нормы экологической безопасности;

- определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства;

- организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.

У 9

- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;

- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;

- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;

- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);

- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

### З 1.1

- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

### З 1.2

- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
- поиска и методов отбора поставщиков;
- методов и инструментов работы с базами больших данных;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.

### З 1.3

- законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенностей составления закупочной документации;
- методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.

### З 1.4

- основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
- международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;
- методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;
- методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборота внешнеторговых сделок;
- условий внешнеторгового контракта;
- норм этики и делового общения с иностранными партнерами.

### З 1.5

- правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядка документооборота в организации;
- основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.

### З 1.6

- видов торговых структур;
- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
- средств, методов, инноваций в отрасли;

- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
- правил торговли;
- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

## 3 1

- актуального профессионального и социального контекста, в котором приходится работать и жить;
- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности

## 3 2

- номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

## 3 3

- содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации, кредитные банковские продукты

## 3 4

- психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
- основы проектной деятельности

## 3 6

- сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения;

## 3 7

- правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;
- основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности;
- пути обеспечения ресурсосбережения;
- принципы бережливого производства;
- основные направления изменения климатических условий региона.

## 3 9

- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика
- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;
- \_особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.; ПК 1.6.

Компетенции, формируемые у обучающегося в результате освоения дисциплины:

ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий

ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

### Оценка сформированных компетенций

| Элемент дисциплины                                | Текущий контроль                    |                                                                                          | Промежуточная аттестация |                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                   | Формы контроля                      | Проверяемые У, З, ОК, ПК                                                                 | Формы контроля           | Проверяемые У, З, ОК, ПК                                                                                            |
| Раздел 1. Основы предпринимательской деятельности | Защита практических работ.<br>Тест. | У1, У2, У3, У4, У6, У7, У9;<br>31, 32, 33, 34, 36, 37, 39;<br>ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., | Зачет с оценкой          | У1, У2, У3, У4, У6, У7, У9;<br>31, 32, 33, 34, 36, 37, 39;<br>ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.6., |

|                                                 |                                  |                                                                                                                                                         |  |                                     |
|-------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------|
|                                                 |                                  | ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.6., ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК 6, ОК7, ОК 9                                                                                          |  | ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК 6, ОК7, ОК 9 |
| Раздел 2<br><b>Экономика малого предприятия</b> | Защита практических работ. Тест. | У1, У2, У3, У4, У6, У7, У9;<br>31, 32, 33, 34, 36, 37, 39;<br>ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.6., ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК 6, ОК7, ОК 9 |  |                                     |

#### Оценка освоения дисциплины

| Оценка                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отлично / зачтено                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Хорошо                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Удовлетворительно                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <p>Знает:</p> <p>полностью теоретическое содержание курса, без пробелов.</p> <p>Значение терминов: «торговое предпринимательство», «торговый бизнес», «коммерческая деятельность», «торговое дело».</p> <p>Ретроспективу торгового предпринимательства.</p> <p>Социально-экономическое значение и задачи развития предпринимательства в сфере торговли.</p> <p>Отраслевые особенности предпринимательской деятельности.</p> <p>Основные функции и принципы торгового предпринимательства.</p> <p>Правовое регулирование отношений в сфере торговли.</p> <p>Механизм и методы государственного регулирования торгового предпринимательства.</p> <p>Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ. Государственное</p> | <p>Знает:</p> <p>полностью теоретическое содержание курса, с небольшими пробелами.</p> <p>Значение терминов: «торговое предпринимательство», «торговый бизнес», «коммерческая деятельность», «торговое дело».</p> <p>Ретроспективу торгового предпринимательства.</p> <p>Социально-экономическое значение и задачи развития предпринимательства в сфере торговли.</p> <p>Отраслевые особенности предпринимательской деятельности.</p> <p>Основные функции и принципы торгового предпринимательства.</p> <p>Правовое регулирование отношений в сфере торговли.</p> <p>Механизм и методы государственного регулирования торгового предпринимательства.</p> <p>Федеральный закон "О защите</p> | <p>Знает:</p> <p>полностью теоретическое содержание курса, с небольшими пробелами.</p> <p>Значение терминов: «торговое предпринимательство», «торговый бизнес», «коммерческая деятельность», «торговое дело».</p> <p>Ретроспективу торгового предпринимательства.</p> <p>Социально-экономическое значение и задачи развития предпринимательства в сфере торговли.</p> <p>Отраслевые особенности предпринимательской деятельности.</p> <p>Основные функции и принципы торгового предпринимательства.</p> <p>Правовое регулирование отношений в сфере торговли.</p> <p>Механизм и методы государственного регулирования торгового предпринимательства.</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>регулирование торговой деятельности, интернет-торговли, регулирование алкогольного, табачного рынков, регулирование качества продукции, контрольно-кассовых операций, органической продукции.</p> <p>Таможенное регулирование. Значение коммерческой информации в организации торгового предпринимательства. Влияние внешних и внутренних факторов на развитие торгового предпринимательства в России.</p> <p>Методы формирования бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства. Особенности организации предпринимательства в оптовой и розничной торговле.</p> <p>Инновационные подходы и практика применения сквозных цифровых технологий в торговом предпринимательстве</p> <p>Особенности товарной политики.</p> <p>Анализ целевого рынка и методы оценки и конкурентной среды. Процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ. Формирование товарной стратегии и ассортиментной политики.</p> <p>Формы и методы продвижения товаров.</p> <p>Управление торговой сетью как процесс принятия решений.</p> <p>Принципы и методы управления предпринимательской деятельностью.</p> <p>Организационные структуры управления торговой организацией. Управление ресурсным потенциалом для реализации бизнес-проекта.</p> <p>Особенности управления</p> | <p>конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ. Государственное регулирование торговой деятельности, интернет-торговли, регулирование алкогольного, табачного рынков, регулирование качества продукции, контрольно-кассовых операций, органической продукции.</p> <p>Таможенное регулирование. Значение коммерческой информации в организации торгового предпринимательства. Влияние внешних и внутренних факторов на развитие торгового предпринимательства в России.</p> <p>Методы формирования бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства. Особенности организации предпринимательства в оптовой и розничной торговле.</p> <p>Инновационные подходы и практика применения сквозных цифровых технологий в торговом предпринимательстве</p> <p>Особенности товарной политики.</p> <p>Анализ целевого рынка и методы оценки и конкурентной среды. Процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ. Формирование товарной стратегии и ассортиментной политики.</p> <p>Формы и методы продвижения товаров.</p> <p>Управление торговой сетью как процесс принятия решений.</p> <p>Принципы и методы управления предпринимательской деятельностью.</p> <p>Организационные структуры управления торговой организацией. Управление ресурсным потенциалом для реализации бизнес-проекта.</p> | <p>Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ. Государственное регулирование торговой деятельности, интернет-торговли, регулирование алкогольного, табачного рынков, регулирование качества продукции, контрольно-кассовых операций, органической продукции.</p> <p>Таможенное регулирование. Значение коммерческой информации в организации торгового предпринимательства. Влияние внешних и внутренних факторов на развитие торгового предпринимательства в России.</p> <p>Методы формирования бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства. Особенности организации предпринимательства в оптовой и розничной торговле.</p> <p>Инновационные подходы и практика применения сквозных цифровых технологий в торговом предпринимательстве</p> <p>Особенности товарной политики.</p> <p>Анализ целевого рынка и методы оценки и конкурентной среды. Процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ. Формирование товарной стратегии и ассортиментной политики.</p> <p>Формы и методы продвижения товаров.</p> <p>Управление торговой сетью как процесс принятия решений.</p> <p>Принципы и методы управления предпринимательской деятельностью.</p> <p>Организационные структуры</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>малым предпринимательством в торговле.</p> <p>Режимы налогообложения, предусмотренные налоговым законодательством РФ, принципы выбора.</p> <p>Общую систему налогообложения.</p> <p>Упрощенную систему налогообложения.</p> <p>Патентную систему налогообложения (ПСН)</p> <p>Порядок государственной регистрации предпринимательской деятельности.</p> <p>Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли</p> <p>Налоговые обязательства.</p> <p>Принципы налогообложения предпринимателя. Налоговые режимы для малого бизнеса (ЕНВД, УСН, патентная система). Налоговая отчетность малого бизнеса, виды, сроки, порядок сдачи.</p> <p>Книга учета доходов и расходов при УСН, ЕНВД.</p> <p>Выбор способа и базы налогообложения для предприятия</p> <p>Финансово-экономическая деятельность малого предприятия.</p> <p>Конкуренцию предпринимателей.</p> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-выполнять все предусмотренные программой учебные задания, качество их выполнения оценено высоко,</li> <li>-применять средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</li> <li>- аналитический обзор с использованием программных продуктов «Зарождение и развитие</li> </ul> | <p>Особенности управления малым предпринимательством в торговле.</p> <p>Режимы налогообложения, предусмотренные налоговым законодательством РФ, принципы выбора.</p> <p>Общую систему налогообложения.</p> <p>Упрощенную систему налогообложения.</p> <p>Патентную систему налогообложения (ПСН)</p> <p>Порядок государственной регистрации предпринимательской деятельности.</p> <p>Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли</p> <p>Налоговые обязательства.</p> <p>Принципы налогообложения предпринимателя. Налоговые режимы для малого бизнеса (ЕНВД, УСН, патентная система). Налоговая отчетность малого бизнеса, виды, сроки, порядок сдачи.</p> <p>Книга учета доходов и расходов при УСН, ЕНВД.</p> <p>Выбор способа и базы налогообложения для предприятия</p> <p>Финансово-экономическая деятельность малого предприятия.</p> <p>Конкуренцию предпринимателей.</p> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-выполнять не все предусмотренные программой учебные задания,</li> <li>некоторые виды заданий выполняет с ошибками;</li> <li>-выполнять все предусмотренные программой учебные задания, качество их выполнения оценено высоко,</li> </ul> | <p>управления торговой организацией. Управление ресурсным потенциалом для реализации бизнес-проекта.</p> <p>Особенности управления малым предпринимательством в торговле.</p> <p>Режимы налогообложения, предусмотренные налоговым законодательством РФ, принципы выбора.</p> <p>Общую систему налогообложения.</p> <p>Упрощенную систему налогообложения.</p> <p>Патентную систему налогообложения (ПСН)</p> <p>Порядок государственной регистрации предпринимательской деятельности.</p> <p>Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли</p> <p>Налоговые обязательства.</p> <p>Принципы налогообложения предпринимателя.</p> <p>Налоговые режимы для малого бизнеса (ЕНВД, УСН, патентная система).</p> <p>Налоговая отчетность малого бизнеса, виды, сроки, порядок сдачи. Книга учета доходов и расходов при УСН, ЕНВД. Выбор способа и базы налогообложения для предприятия</p> <p>Финансово-экономическая деятельность малого предприятия.</p> <p>Конкуренцию предпринимателей.</p> <p>Умеет:</p> <p><u>Выполнять</u> профессиональной деятельности некоторые виды заданий с ошибками</p> <p>-выполнять все</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>предпринимательства в России и в мире»</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- делать анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров</li> <li>- уметь делать анализ и оценка факторов внешней и внутренней среды развития торгового предпринимательства.</li> </ul> <p>Составление SWOT-анализа</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства</li> <li>- выбирать стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору)</li> <li>- составлять аналитический отчет по результатам исследования розничных торговых сетей, оценка анкетирования и экспертных опросов представителей торговых сетей FMCG России по результатам мониторинга коммерческой информации</li> <li>- составлять анализ целевого товарного рынка и оценка конкурентной среды торгового предприятия</li> <li>- рассчитывать налоговую нагрузку разных организационно-правовых форм и Индивидуальных предпринимателей при различных налоговых режимах.</li> <li>- определять уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок</li> <li>- регистрировать ИП</li> <li>- рассчитывать себестоимости продукции,</li> <li>экономический анализ деятельности предприятия</li> <li>- характеристика рисков в</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</li> <li>- аналитический обзор с использованием программных продуктов «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире»</li> <li>- делать анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров</li> <li>- уметь делать анализ и оценка факторов внешней и внутренней среды развития торгового предпринимательства.</li> </ul> <p>Составление SWOT-анализа</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства</li> <li>- выбирать стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору)</li> <li>- составлять аналитический отчет по результатам исследования розничных торговых сетей, оценка анкетирования и экспертных опросов представителей торговых сетей FMCG России по результатам мониторинга коммерческой информации</li> <li>- составлять анализ целевого товарного рынка и оценка конкурентной среды торгового предприятия</li> <li>- рассчитывать налоговую нагрузку разных организационно-правовых форм и Индивидуальных предпринимателей при различных налоговых режимах.</li> <li>- определять уровня</li> </ul> | <p>предусмотренные программой учебные задания,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</li> <li>- аналитический обзор с использованием программных продуктов «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире»</li> <li>- делать анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров</li> <li>- уметь делать анализ и оценка факторов внешней и внутренней среды развития торгового предпринимательства.</li> </ul> <p>Составление SWOT-анализа</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства</li> <li>- выбирать стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору)</li> <li>- составлять аналитический отчет по результатам исследования розничных торговых сетей, оценка анкетирования и экспертных опросов представителей торговых сетей FMCG России по результатам мониторинга коммерческой информации</li> <li>- составлять анализ целевого товарного рынка и оценка конкурентной среды торгового предприятия</li> <li>- рассчитывать налоговую нагрузку разных организационно-правовых</li> </ul> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| предпринимательской деятельности | предпринимательского риска выхода товара на рынок<br>- регистрировать ИП<br>-рассчитывать себестоимости продукции,<br>экономический анализ деятельности предприятия<br>- характеристика рисков в предпринимательской деятельности | форм и Индивидуальных предпринимателей при различных налоговых режимах.<br>- определять уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок<br>- регистрировать ИП<br>-рассчитывать себестоимости продукции, экономический анализ деятельности предприятия<br>- характеризовать рисков в предпринимательской деятельности |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Оценка выполнения теста

| Оценка  |             |                   |
|---------|-------------|-------------------|
| Отлично | Хорошо      | Удовлетворительно |
| 100-85% | 84, 9 – 70% | 69, 9 – 51%       |

**ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ,  
НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ  
КОМПЕТЕНЦИЙ В ФОРМАТЕ ИЗУЧАЕМОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ),  
ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

## **1. Для текущего контроля**

### **1.1. Вопросы к практическим работам.**

Вопросы для повторения:

1. Присущ ли риск предпринимательству?
2. Какие цели преследует предпринимательство?
3. Какими чертами можно охарактеризовать предпринимательскую деятельность?
4. Кто является субъектом предпринимательства?
5. Какие бывают формы предпринимательства?
6. Перечислите функции предпринимательства.
7. Что является основами свободного предпринимательства?
8. Какие варианты организации предпринимательской деятельности можно выделить?
9. В какой форме регистрируют индивидуальное предпринимательство?
10. Кого относят к юридическим лицам?
11. Сколько участников может состоять в открытом акционерном обществе?
12. Каково минимальное количество учредителей общества с ограниченной ответственностью.
13. Почему важна правильная постановка цели? Какие критерии правильности постановки цели можно выделить? Какие методы для постановки цели рекомендуется использовать?
14. Цель и миссия: в чём разница? Зачем нужна миссия компании?
15. Что такое SWOT анализ?
16. Что такое PEST-анализ?
17. Почему маркетинговые исследования так важны для предпринимательской деятельности?
18. Что такое брендинг? Перечислите известные методики бренда.
19. Чем отличаются товарный знак, торговая марка, бренд?
20. Зачем нужен бренд?

### **Тема 1. Предпринимательская деятельность. Внутренняя и внешняя среда предпринимательства**

#### **Задание 1**

Сформулируйте идею для осуществления предпринимательской деятельности. Рассмотрите её как предпринимательский проект. Какие ответы на главные вопросы такого проекта (сроки, затраты, результат) вы можете дать? Соответствует ли ваш предпринимательский проект главным вопросам проекта? Аргументируйте ответ.

### **Тема 2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Малое предпринимательство**

#### **Задание 2**

Приведите примеры предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, указав их организационно-правовую форму с указанием кода ОКОПФ, наименование, основной ОКВЭД.

Опишите чем занимаются эти предприятия, используя сведения из официальных источников информации, в том числе федеральные государственные ресурсы, такие как Прозрачный бизнес, Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

## Задание 3

Изучите общероссийский классификатор ОКПД2. Почему этот классификатор важен в предпринимательской деятельности?

Какие преимущества и недостатки этого классификатора вы можете выделить?

### Тема 3. Организация предпринимательской деятельности

## Задание 4

Для организации бизнеса необходимо взять кредит на сумму 12 млн. руб. Срок кредита - 3 года.

Количество дней в месяцах считать равным (30 дней).

Рассчитайте размер переплаты по кредиту, сформируйте график платежей, если используется:

1. Аннуитетный тип платежей.
2. Дифференцированный тип платежей.

Кредит с каким типом платежей выгоднее?

### Контрольные вопросы к проверочной работе № 1

#### 1 - вариант

1. Перечислите организационно-правовые формы коммерческих организаций: \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_.
2. Охарактеризуйте ИП по отличительным особенностям:
  1. объем ответственности - \_\_\_\_;
  - 2) учет и отчетность - \_\_\_\_;
  - 3) занятие определенными видами деятельности - \_\_\_\_.
3. Какие сведения необходимы для заполнения заявления для получения регистрации ООО: \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_.
4. Перечислите внебюджетные фонды постановки на учет субъекта предпринимательской деятельности: \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_.
5. Основанием для включения в график плановых проверок может быть истечение трех лет с момента:
  1. \_\_\_\_;
  2. \_\_\_\_;
  3. \_\_\_\_.
6. Перечислите гражданско-правовую ответственность по характеру распределения ответственности: \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_.

#### 2 - вариант

1. Перечислите субъектов малого и среднего предпринимательства: \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_.
2. Охарактеризуйте ИП по отличительным особенностям:
  1. объем ответственности - \_\_\_\_;
  2. учет и отчетность - \_\_\_\_;
  3. занятие определенными видами деятельности - \_\_\_\_.
3. Перечислите документы, необходимые для прохождения государственной регистрации ИП: \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_.
4. Перечислите документы, которые необходимо предоставить в лицензирующий орган для получения лицензии: \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_.
5. Укажите особенности осуществления проверок в отношении малого и среднего предпринимательства:
  1. Продолжительность плановой выездной проверки для микропредприятия – не более \_\_\_\_ часов;

2. Плановая проверка при наличии жалобы о причинении вреда должна быть согласована с \_\_\_\_\_;
3. Грубыми нарушениями для малых предприятий является - \_\_\_\_\_.
6. Дополните виды юридической ответственности: налоговая, дисциплинарная, \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_.

**Эталоны ответов  
к контрольной работе № 1  
Вариант 1.**

| <b>№</b> | <b>Ответ</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Кол-во<br/>существенных<br/>операций</b> |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1.       | товарищества, общества, производственный кооператив, унитарные предприятия                                                                                                                                                                                                                                                           | 4                                           |
| 2.       | 1- Ответственность ИП является неограниченной.<br>2 - ИП освобождены от обязанности составлять и подавать бухгалтерский баланс, отчеты в органы статистики<br>3 - ИП запрещено заниматься такими видами деятельности как, например, торговля алкогольными напитками (кроме пива), аудиторская деятельность, оказание охранных услуг. | 3                                           |
| 3.       | 1. юридический адрес ООО;<br>2. паспортные данные, места жительства, ИНН учредителей;<br>3. паспортные данные, место жительства, ИНН руководителя ООО;<br>4. виды деятельности ООО.                                                                                                                                                  | 4                                           |
| 4.       | Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования                                                                                                                                                                                                                                           | 3                                           |
| 5.       | 1. регистрации;<br>2. окончания последней проверки;<br>3. начала осуществления деятельности, о которой необходимо уведомлять                                                                                                                                                                                                         | 3                                           |
| 6.       | Долевая, солидарная, субсидиарная                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 3                                           |
|          | <b>ИТОГО</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>20</b>                                   |

**Эталоны ответов  
к контрольной работе № 1  
Вариант 2.**

| <b>№</b> | <b>Ответ</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Кол-во<br/>существенных<br/>операций</b> |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1.       | - коммерческие организации (кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий);<br>- потребительские кооперативы;<br>- индивидуальные предприниматели;<br>- крестьянские (фермерские) хозяйства.                                                                                   | 4                                           |
| 2.       | 1- Ответственность участников ООО ограничена размером их вкладов в уставный капитал.<br>2 - Сдача отчетов в органы статистики обязательна. При применении общего режима налогообложения обязательно составление бухгалтерского баланса<br>3 - ООО может осуществлять любые виды деятельности | 3                                           |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |    |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3. | А. Нотариально заверенное заявление по форме Р21001 (1 экз.).<br>Б. Копия документа, удостоверяющего личность заявителя (1 экз.)<br>В. Документ, подтверждающий уплату государственной пошлины (1 экз.)                                                                                                                                                      | 3  |
| 4. | <ul style="list-style-type: none"> <li>заявление;</li> <li>копии учредительных документов юридического лица, заверенные нотариусом;</li> <li>документ, подтверждающий уплату государственной пошлины за рассмотрение заявления;</li> <li>копии документов, свидетельствующие о наличии возможности осуществления лицензируемого вида деятельности</li> </ul> | 4  |
| 5. | 1 – 15<br>2 - прокуратурой<br>3 - нарушение сроков и времени проведения проверки.                                                                                                                                                                                                                                                                            | 3  |
| 6. | Гражданско-правовая, административная, уголовная                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 3  |
|    | ИТОГО                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 20 |

| Процент результативности (правильных ответов) | Оценка уровня подготовки |                     |
|-----------------------------------------------|--------------------------|---------------------|
|                                               | балл (отметка)           | вербальный аналог   |
| 90 ÷ 100%                                     | 5                        | отлично             |
| 80 ÷ 89%                                      | 4                        | хорошо              |
| 60 ÷ 79%                                      | 3                        | удовлетворительно   |
| менее 60%                                     | 2                        | неудовлетворительно |

#### Тема 4. Предприятие. Затраты на предприятии. Основные экономические показатели деятельности предприятия

##### Задание 5

Классифицируйте средства, указанные в таблице ниже, по группам и сложите значения. Примечание: сложению и группировке, в рамках этого задания, подлежат только основные средства предприятия.

| Номер | Материальные ценности           | Стоимость. руб. |
|-------|---------------------------------|-----------------|
| 1     | Здания механических цехов       | 4 800 321,32    |
| 2     | Здание литейного цеха           | 2 100 322,99    |
| 3     | Здание кузнечно-прессового цеха | 3 090 543,54    |
| 4     | Административный корпус         | 1 575 745,03    |
| 5     | Жилые корпуса                   | 1 360 632,82    |
| 6     | Оборудование                    | 3 133 321,08    |
| 7     | Готовая продукция на складе     | 7 535 440,19    |

|    |                                                                                |              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 8  | Материалы на складе                                                            | 6 060 946,32 |
| 9  | Быстроизнашивающиеся предметы                                                  | 320 785,78   |
| 11 | Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь длительного пользования | 283 436,74   |

Группы основных средств:

1. Здания производственного назначения
2. Сооружения
3. Машины и оборудование

#### Задание 6

Предприятие характеризуется следующими показателями работы:

1. Среднегодовая стоимость основных средств: ответ из предыдущего задания;
2. Среднесписочная численность основных рабочих, чел.: 400;
3. Объём выпуска продукции, руб.: 13 703 534,44;
4. Объём выпуска продукции, шт.: 300 000 руб.;
5. Прибыль с единицы: 4 %

Необходимо рассчитать следующие показатели:

1. Стоимость единицы, руб.
2. Прибыль с единицы, руб.
3. Прибыль с общего объёма выпуска, руб.
4. Фондоотдача
5. Фондоёмкость
6. Фондовооружённость
7. Рентабельность основных средств

Сделайте выводы по каждому показателю.

### **Тема 5. Управление предпринимательской деятельностью. Задачи управления, функции и методы управления.**

#### Задание 7

Перечислите качества, которыми должен обладать лидер. Классифицируйте наиболее значимые качества для вашего предпринимательского проекта.

#### Задание 8

Тест на определение лидерских качеств.

Инструкция: вам предлагается 50 вопросов, к каждому из которых дано два варианта ответов. Выберите, пожалуйста, один из вариантов и пометьте его на бланке ключа.

Вопросы:

1. Часто ли вы бываете в центре внимания окружающих?

- а) да;
- б) нет.

2. Считаете ли Вы, что многие из окружающих вас людей занимают более высокое положение по службе, чем вы?

- а) да;
- б) нет.

3. Находясь на собрании людей, равных вам по служебному положению, испытываете ли вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?  
а) да;  
б) нет.
4. Когда вы были ребенком, нравилось ли вам руководить играми ваших младших друзей?  
а) да;  
б) нет.
5. Испытываете ли вы большое удовольствие, когда вам удастся убедить кого-либо, кто вам до этого возражал?  
а) да;  
б) нет.
6. Случается ли, что вас называют нерешительным человеком?  
а) да;  
б) нет.
7. Согласны ли вы с утверждением: «Все самое полезное в мире есть творение небольшого числа выдающихся личностей»?  
а) да;  
б) нет.
8. Испытываете ли вы настоятельную необходимость в советчике, который бы мог направить вашу профессиональную активность?  
а) да;  
б) нет.
9. Теряли ли вы иногда хладнокровие в беседе с людьми?  
а) да;  
б) нет.
10. Доставляет ли вам удовольствие, когда вы видите, что окружающие побаиваются вас?  
а) да;  
б) нет.
11. Во всех обстоятельствах (рабочее собрание, дружеская компания) стараетесь ли вы занять свое место за столом, расположенное таким образом, чтобы оно позволяло вам легче всего контролировать ситуацию и привлекать к себе некоторое внимание?  
а) да;  
б) нет.
12. Считаете ли обычно, что ваша внешность производит внушительное (импозантное) впечатление?  
а) да;  
б) нет.
13. Считаете ли вы себя мечтателем?  
а) да;  
б) нет.

14. Легко ли вы теряетесь, если люди, которые вас окружают, не согласны с вашим мнением?

- а) да;
- б) нет.

15. Случалось ли вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих (спортивных, развлекательных и т.п.) групп?

- а) да;
- б) нет.

16. Если мероприятие, которым вы занимаетесь, не дает намечавшихся результатов:

- а) вы рады, если ответственность возложат на кого-то другого;
- б) умеете взять на себя всю ответственность за решение, которое было принято.

17. Какое из этих двух мнений приближается к вашему собственному?

- а) настоящий руководитель должен сам делать дело, даже в мелочах;
- б) настоящий руководитель должен уметь управлять.

18. С кем вы предпочитаете работать ?

- а) с людьми покорными;
- б) с людьми строптивыми.

19. Стараетесь ли вы избегать горячих дискуссий?

- а) да;
- б) нет.

20. Когда вы были ребенком, часто ли вы сталкивались с властностью вашего отца?

- а) да;
- б) нет.

21. Умеете ли вы в профессиональной дискуссии повернуть на свою сторону тех, кто раньше с вами был не согласен?

- а) да;
- б) нет.

22. Представьте такую сцену: во время прогулки с друзьями в лесу вы потеряли дорогу. Приближается вечер. Нужно принять решение:

- а) Вы считаете, что вопрос должен решить человек, наиболее компетентный в группе;
- б) Вы просто полагаетесь на решение других.

23. Есть выражение: «Лучше быть первым в деревне, чем вторым в городе». Если бы вы делали выбор, то что бы вы предпочли:

- а) Быть первым в деревне;
- б) Быть вторым в городе.

24. Считаете ли, что вы человек, сильно влияющий на других людей?

- а) да;
- б) нет.

25. Может ли неудачный прошлый опыт заставить вас никогда больше не проявлять значительной личной инициативы?

- а) да;
- б) нет.

26. С вашей точки зрения, истинный лидер группы тот, кто:

- а) самый компетентный;
- б) у кого самый сильный характер.

27. Всегда ли Вы стараетесь понимать (оценивать) людей?

- а) да;
- б) нет.

28. Умеете ли вы уважать дисциплину вокруг вас?

- а) да;
- б) нет.

29. Какой из двух типов руководителей кажется вам более значительным (предпочтительным)?

- а) Тот, который все решает сам;
- б) Тот, который постоянно советуется.

30. Какой из двух типов руководства, по вашему мнению, является наиболее благоприятным для хорошей работы предприятия?

- а) Коллегиальный тип;
- б) Авторитарный тип.

31. Часто ли у вас бывает впечатление, что другие вами злоупотребляют?

- а) да;
- б) нет.

32. Какой из двух следующих портретов больше приближается к вашему образу?

- а) Громкий голос, экспрессивные жесты, за словом в карман не полезет;
- б) Негромкий голос, неторопливые ответы, сдержанные жесты, задумчивый взгляд.

33. На рабочем совещании вы один имеете мнение, противоположное мнению других, но вы уверены в своей правоте. Как вы поведете себя?

- а) Будете молчать;
- б) Будете отстаивать свою точку зрения.

34. Указывают ли вас человеком, который подчиняет и свои, и чужие интересы только интересам дела?

- а) да;
- б) нет.

35. Если на вас возложена очень большая ответственность за какое-то дело, то испытываете ли вы при этом чувство тревоги?

- а) да;
- б) нет.

36. Что вы предпочли бы в своей профессиональной деятельности?

- а) Работать под руководством хорошего руководителя;
- б) Работать независимо.

37. Как вы относитесь к такому утверждению: «Чтобы семейная жизнь была удачной, нужно, чтобы важные решения принимались одним из супругов»?

- а) Это верно.
- б) Это неверно.

38. Случалось ли вам покупать что-то, в чем вы не испытывали необходимости, под влиянием мнения других лиц?

- а) да;
- б) нет.

39. Считаете ли вы, что ваши организаторские способности выше средних?

- а) да;
- б) нет.

40. Как вы обычно ведете себя, встретившись с трудностями?

- а) Трудности обескураживают.
- б) Трудности заставляют действовать активнее.

41. Часто ли вы делаете резкие упреки сотрудникам, когда они их заслуживают?

- а) да;
- б) нет.

42. Считаете ли, что ваша нервная система успешно выдерживает напряженность жизни?

- а) да;
- б) нет.

43. Если вам предстоит произвести реорганизацию, то как вы поступаете?

- а) Ввожу изменения немедленно.
- б) Предлагаю медленные, эволюционные изменения.

44. Если это необходимо, сумеете ли вы прервать слишком болтливого собеседника?

- а) да;
- б) нет.

45. Согласны ли вы с такой мыслью: «Чтобы быть счастливым, надо жить незаметно»?

- а) да;
- б) нет.

46. Считаете ли вы, что каждый из людей, благодаря своим человеческим способностям, должен сделать что-то выдающееся?

- а) да;
- б) нет.

47. Кем (из предложенных профессий) вам в молодости хотелось стать?

- а) Известным художником, композитором, поэтом и т.д.
- б) Руководителем коллектива.

48. Какую музыку вам приятней слушать?

- а) торжественную, могучую;
- б) тихую, лирическую.

49. Испытываете ли вы некоторое волнение при встрече с важными личностями?

- а) да;  
б) нет.

50. Часто ли вы встречаете человека с более сильной волей, чем у вас?

- а) да;  
б) нет.

Бланк ключа:

| Вопрос | Ответ |
|--------|-------|
| 1.     | а б   |
| 2.     | а б   |
| 3.     | б а   |
| 4.     | а б   |
| 5.     | а б   |
| 6.     | б а   |
| 7.     | а б   |
| 8.     | б а   |
| 9.     | б а   |
| 10.    | а б   |
| 11.    | а б   |
| 12.    | а б   |
| 13.    | б а   |
| 14.    | б а   |
| 15.    | а б   |
| 16.    | б а   |
| 17.    | б а   |
| 18.    | б а   |
| 19.    | б а   |
| 20.    | а б   |
| 21.    | а б   |
| 22.    | а б   |
| 23.    | а б   |
| 24.    | а б   |
| 25.    | б а   |
| 26.    | а б   |

|     |     |
|-----|-----|
| 27. | б а |
| 28. | а б |
| 29. | б а |
| 30. | б а |
| 31. | а б |
| 32. | а б |
| 33. | а б |
| 34. | а б |
| 35. | б а |
| 36. | б а |
| 37. | а б |
| 38. | б а |
| 39. | а б |
| 40. | б а |
| 41. | а б |
| 42. | а б |
| 43. | а б |
| 44. | а б |
| 45. | б а |
| 46. | а б |
| 47. | б а |
| 48. | а б |
| 49. | б а |
| 50. | б а |

Интерпретация результата:

Подсчитайте количество набранных баллов. При ответе на вопрос вы получаете балл, только за вариант («а» или «б») в левой колонке.

Степень выраженности лидерства:

-до 25 баллов: лидерство выражено слабо;

-до 26-35 баллов: средняя выраженность лидерства;

-36-40 баллов: лидерство выражено в сильной степени;

-свыше 40 баллов: склонность к диктату.

**Тема 6. Управление предпринимательской деятельностью. Цели и их постановка, методы принятия управленческих решений.**

Задание 9

Классифицируйте средства, указанные в таблице ниже, по группам и сложите значения.

Примечание:

| Характеристики | Потребность клиента | Преимущества и выгоды |
|----------------|---------------------|-----------------------|
|                |                     |                       |

#### Задание 10

Постройте дерево целей. Аргументируйте выбор целей и их положение в иерархии.

#### Задание 11

Проведите SWOT-анализ. Матрица для оформления итогов SWOT-анализа:

|                                     |                              |
|-------------------------------------|------------------------------|
| Внутренние факторы: сильные стороны | Внешние факторы: возможности |
| Внутренние факторы: слабые стороны  | Внешние факторы: угрозы      |

#### Задание 12

Проведите PEST-анализ субъекта предпринимательского проекта.

Структура PEST-анализа:

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Р – политико-правовые факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Законы и другие правовые нормы;</li> <li>Будущие изменения в законодательстве;</li> <li>Политическая ситуация в стране или в отдельном регионе;</li> <li>Политика правительства в сфере налогов и протекционизма (льгот);</li> <li>Таможенная политика;</li> <li>Другое.</li> </ul> | <p>Е – экономические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Экономическая ситуация и тенденции;</li> <li>Инвестиционный климат в отрасли;</li> <li>Общие проблемы налогообложения;</li> <li>Конъюнктура рынков;</li> <li>Уровень доходов населения;</li> <li>Уровень инфляции;</li> <li>Рост стоимости ресурсов;</li> <li>Обменные курсы валют;</li> <li>Другое.</li> </ul> |
| <p>S – социально-демографические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Демографические тенденции;</li> <li>Социальная стратификация общества;</li> <li>Поведение покупателей;</li> <li>Этнические (религиозные) факторы;</li> <li>Другое.</li> </ul>                                                                                               | <p>Т – технологическое состояние отрасли:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Развитие конкурентных технологий;</li> <li>Развитие инноваций;</li> <li>Фазы жизненного цикла технологий;</li> <li>Уровень концентрации производств;</li> <li>Развитие информационных технологий;</li> <li>Доступ к технологиям, лицензирование, патенты;</li> <li>Другое.</li> </ul>               |

#### Задание 13.

Составьте паспорт проектной идеи, включающий:

1. Потребитель (потребители) проекта, выигрывающий от реализации проекта;
2. Проблема, которую должен решить проект;
3. Параметрическое описание целей проекта;
4. Способ (технология), при помощи которой будет реализован проект;
5. Преимущества проектной идеи или способа её реализации по сравнению с имеющимися аналогами;

6. Допущения – условия или события, которые должны произойти, чтобы проект был успешен;
7. Ограничения, которые могут препятствовать реализации проекта;
8. Авторство проектной идеи.

### **Тема 7. Маркетинг как основа исследования рыночных возможностей предпринимателя.**

#### **Контрольные вопросы к проверочной работе № 2**

##### **Время на подготовку и выполнение:**

подготовка 2 мин.;  
выполнение \_\_\_\_ часа 40 мин.;  
оформление и сдача 3 мин.;  
всего \_\_\_\_\_ часа 45 мин.

##### **Задание 1. Выберите соответствие термину.**

1. Цена:
  - а) денежная сумма;
  - б) выражение стоимости товара;
  - в) доход производителя.
2. Субъекты рыночной инфраструктуры:
  - а) домашнее хозяйство;
  - б) государственное предприятие;
  - в) финансово-кредитное учреждение.
3. Бизнес-план:
  - а) личный план предпринимателя;
  - б) государственный план;
  - в) план осуществления предпринимательского проекта.
4. Эффективность производства:
  - а) отношение результата производства к затратам;
  - б) мощность производства;
  - в) прибыль предприятия.
5. Инвестиции:
  - а) активы, вкладываемые в хозяйственную деятельность;
  - б) затраты, связанные с организацией производства;
  - в) уставный капитал предприятия.
6. Деньги:
  - а) инструмент ценообразования;
  - б) эквивалент стоимости;
  - в) форма обмена.
7. Предприятие:
  - а) учреждение по производству и распределению товаров;
  - б) объединение производителей и потребителей;
  - в) одна из форм некоммерческой деятельности.
8. Издержки:

- а) выплаты фирмы;
- б) затраты, связанные с расходованием экономических ресурсов;
- в) материальные блага.

9. Основной капитал:

- а) не переносит свою стоимость на созданный товар;
- б) по частям переносит свою стоимость на созданный товар;
- в) сразу переносит свою стоимость на созданный товар.

10. Процентный доход:

- а) доход предприятия;
- б) доход байка;
- в) доход на вложенный капитал.

#### Эталоны ответов к заданию № 1

**1 б); 2 б), в); 3 в); 4 а); 5 а); 6 б); 7 а); 8 б); 9 б); 10 в).**

#### **Задание 2. Ответьте на вопросы теста**

1. Формой кредита является:

- а) денежная;
- б) материальная;
- в) стоимостная.

2. Кредит выполняет функции:

- а) регулирования экономики;
- б) экономию издержек обращения;
- в) контрольную.

3. Арендой является:

- а) способ стимулирования развития экономики государства;
- б) форма имущественного договора;
- в) банковский кредит;
- г) система хозяйствования или организационная форма предпринимательства.

4. Объектом аренды являются:

- а) предприятия оборонных отраслей;
- б) оборудование;
- в) транспортные средства;
- г) предприятия топливно-энергетического комплекса;
- д) здания государственных банков.

5. Лизингом является:

- а) аренда имущества;
- б) приобретение имущества и передаче его физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях;
- в) совокупность экономических и правовых отношений;
- г) кредит.

6. Субъектами лизинга являются:

- а) кредитно-финансовая организация;
- б) продавец;
- в) лизингополучатель;

г) предприятие

7. Сторонами лизинговой сделки являются:

- а) лизингодатель;
- б) продавец оборудования;
- в) внебюджетные фонды.

8. Какие из приведенных ниже вложений в большинстве случаев не относятся к инвестициям?

- а) приобретение иностранной валюты;
- б) вложения в облигации на вторичном рынке;
- в) вложения в депозитные сертификаты;
- г) лизинговое финансирование;
- д) вложения в акции на первичном рынке.

9. В каких формах может осуществляться инвестиционная деятельность?

- а) реальных инвестиций;
- б) экономических инвестиций;
- в) социальных инвестиций;
- г) портфельных инвестиций;
- д) в ресурсно-денежной форме.

10. Укажите состав национальных источников финансирования инвестиций?

- а) иностранные;
- б) бюджетные;
- в) региональные; внебюджетные.

#### Эталоны ответов к заданию № 2

1. а; 2) а, б; 3) б; 4) б, в 5) а, в; 6) б, в; 7) а, б; 8) а, 9) в, д; 10) б, в.

#### Тема 8. Маркетинг как основа исследования рыночных возможностей предпринимателя: Маркетинговые исследования

##### Задание 14

Найти среднее значение, моду, медиану и размах вариации для значений, приведённых в таблице:

| Номер | Значение |
|-------|----------|
| 1     | 1359     |
| 2     | 1746     |
| 3     | 1985     |
| 4     | 2112     |
| 5     | 2156     |
| 6     | 2368     |
| 7     | 2368     |
| 8     | 2999     |
| 9     | 3021     |

|    |      |
|----|------|
| 10 | 3472 |
| 11 | 3719 |
| 12 | 4121 |
| 13 | 4660 |
| 14 | 4801 |
| 15 | 5095 |
| 16 | 5488 |
| 17 | 5973 |
| 18 | 6127 |
| 19 | 6414 |
| 20 | 6950 |

#### Задание 15

Проведите маркетинговое исследование для предпринимательского проекта.

1. Составьте анкету для сбора информации, которая по вашему мнению напрямую влияет на ваш предпринимательский проект.
2. Укажите места и времени проведения опроса;
3. Укажите степени полноты охвата опрашиваемых (основываясь на классификации из лекции);

Проведение опроса (внутри группы, курса или иной выборки);

Обработка полученных данных;

Составление описания целевой аудитории на основе полученных и обработанных статистических данных, используя таблицу:

### Тема 9. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности

#### Задание 16

Составьте смету расходов по вашему предпринимательскому проекту.

Предпочтительно заполнить на основе составленных ранее этапов реализации проекта, где указывается перечень необходимых трудовых и материальных ресурсов.

Этапы составления сметы:

Составление перечня в виде таблицы, указание ресурсов, требуемых для реализации проекта.

Анализ рынка с целью обоснования цен.

Этапы анализа рынка с целью обоснования цен:

1. Поиск цен на товары, работы, услуги, необходимые для осуществления проекта в сети Интернет. Необходимо также учитывать расходы на трудовые ресурсы (зарплата в рамках рынка) и прочие расходы, необходимые для реализации проекта.
2. Поиск цен на аренду или покупку площадей или помещений, необходимого для реализации проекта. Необходимо также учитывать коммунальные расходы (водоснабжение и теплоснабжение, электроснабжение), если они не включены в аренду помещений.
3. Занесение цен в смету, составленную в предыдущем задании.
4. Все найденные цены рекомендуется сохранять в виде снимков экрана, чтобы обоснование цен было подкреплено реальными данными.

## Задание 17

Составьте бизнес-план предпринимательского проекта, учитывая выполненные ранее задания по дисциплине. Также необходимо осуществить расчёт основных экономических показателей, включаемых в бизнес-план.

Методические указания к составлению бизнес-плана и расчёта показателей к заданию 17:

В проекте должны быть отражены следующие сведения:

Основные сведения об учредителе.

1. Резюме
2. Инвестиционный план
3. Производственный план
4. Маркетинговый план
5. Организационный план
6. Финансовый план
7. Анализ риска

Приложение

В разделе **Основные сведения об учредителе**. Укажите:

| Основные направления                       | Пример                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Актуальность бизнеса по (вид деятельности) | <u>Например:</u> Ремонт и обслуживание транспортного средства — это большая проблема для автолюбителей и профессиональных водителей. Такие простые операции, как смена масла, некоторые в состоянии сделать, то перебрать двигатель или провести жестяные работы кузова под силу только специалистам.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Преимущества и недостатки деятельности     | <u>Например:</u> Спрос на услуги авторемонтных мастерских достаточно большой, поэтому хорошо выстроенная рекламная кампания обеспечит стабильный поток клиентов.<br>Этот вид предпринимательской деятельности имеет существенные преимущества:<br>1. Отсутствие ярко выраженной сезонности.<br>2. Высокий спрос, подпитываемый постоянным приростом новых видов услуг и технологий.<br>3. Дорожные условия. Большие расстояния между регионами страны и населенными пунктами, не всегда хорошие дороги, неблагоприятные климатические условия. Все это создает аварийные ситуации во время пути. И так далее. |
| Гибкость                                   | <u>Например:</u> В случае неблагоприятных изменений конкурентной среды можно пересмотреть набор предоставляемых услуг. Оборудование обслуживания и для ремонта авто достаточно ликвидное и легко продаваемое. Быстрый срок окупаемости инвестиций                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Среди недостатков                          | <u>Например:</u> можно отметить большую ответственность, высокую конкуренцию, особенно при обслуживании новых авто, большой спрос на мастеров на рынке труда. Прежде всего, стартап должен ориентироваться, на подержанные машины, обслуживание которых имеет свои нюансы, например, потребность в редких комплектующих                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Возможные<br>риски | <p>В данном виде бизнеса есть следующие риски: <u>Например:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• потеря собственности (хищение, стихийные бедствия, пожар);</li> <li>• юридическая ответственность перед другими лицами;</li> <li>• активизация конкурентной среды;</li> <li>• увольнение ведущих специалистов;</li> <li>• финансовые риски (убытки, штрафы контролирующих органов, повышение арендной платы).</li> </ul> |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

В разделе **Резюме** необходимо сформулировать:

Цель бизнес-плана – .....

Участники открытия бизнеса, форма бизнеса. Регистрация - предоставив в местную налоговую инспекцию следующие документы:

- устав будущей организации в двух экземплярах;
- решение учредителей о создании ООО;
- приказ о назначении генерального директора;
- заявление о регистрации Р11001;
- гарантийное письмо от арендодателя о предоставлении юридического адреса;
- квитанция об оплате пошлины в размере 4000 рублей.

В качестве системы налогообложения лучше выбрать ЕНВД, для этого потребуется отнести в налоговую инспекцию заполненное заявление.

Для своего проекта мы выбрали \_\_\_\_\_ банк для открытия расчетного счета, который будет использоваться.

**Инвестиционный план** должен содержать

1. **Местоположение**
2. **Объем инвестиций и источники финансирования**
3. **Показатели окупаемости**

На основании бизнес модели бизнес-плана автосервиса были рассчитаны показатели окупаемости, которые составили:

1. Срок планирования –лет
2. NPV –тыс руб.
3. Простой срок –
4. Дисконтированный срок окупаемости –
5. IRR –
6. Норма дисконтирования

**Помещение**

Планируется, что предприятие будет оказывать следующий список услуг: .....

**Объем инвестиций**

**План инвестиционных работ**

Ход работ по обустройству помещения, закупке оборудования и мебели представлен ниже на диаграмме Ганта:

**В Производственном плане** отразите сведения о

Планировка помещения.

Описание производственного процесса

Себестоимость услуг

Время работы

**В Маркетинговом плане** произведите

Анализ рынка

Предоставление услуг

Анализ цен конкурентов и ценовая политика

SWOT-анализ предприятия

| Сильные стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Слабые стороны                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Выгодное местоположение (находится рядом с дорогой)</li> <li>• Наличие яркой привлекательной вывески, видной с дороги</li> <li>• Более низкие цены, которые позволят привлечь дополнительных клиентов</li> <li>• Наличие высоких потолков, что позволит ремонтировать крупногабаритные автомобили</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие наработанной клиентской базы</li> <li>• Отсутствие набранных квалифицированных специалистов</li> </ul> |
| Возможности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Угрозы                                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Дальнейшее развитие (найм электрика или создание малярного цеха)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Появление в данном месте конкурентов</li> <li>• Дальнейшее развитие кризиса</li> </ul>                            |

Структура продаж и выручка

**Организационный план** состоит из разделов:

1. Организационная форма
2. Штатная структура

В **Финансовом плане** отразите предполагаемые затраты на

1. Налогообложение
2. Финансирование
3. Предпосылки для планирования
4. Доходы и расходы

Рассчитайте:

1. Показатели эффективности проекта
2. Примеры расчётов некоторых показателей:

**расчёт NPV**

NPV - это показатель прибыли, которую получают участники инвестиционного проекта.

Математически этот показатель находится путем дисконтирования значений чистого денежного потока (вне зависимости от того отрицательный он или положительный).

NPV (аббревиатура, на английском языке - Net Present Value), по-русски этот показатель имеет несколько вариаций названия, среди них:

- чистая приведенная стоимость (сокращенно ЧПС) - наиболее часто встречающееся название и аббревиатура, даже формула в Excel именно так и называется;
- чистый дисконтированный доход (сокращенно ЧДД) - название связано с тем, что денежный поток дисконтируется и только потом суммируется;
- чистая текущая стоимость (сокращенно ЧТС) - название связано с тем, что все доходы и убытки от деятельности за счет дисконтирования как бы приводятся к текущей стоимости денег (ведь с точки зрения экономики, если мы заработаем 1 000 руб. и получим потом на самом деле меньше, чем если бы мы получили ту же сумму, но сейчас).

Чистый дисконтированный доход может быть найден за любой период времени проекта, начиная с его начала в зависимости от потребности расчёта.

NPV - один из показателей эффективности проекта, наряду с IRR, простым и дисконтированным сроком окупаемости. Он нужен, чтобы:

1. понимать какой доход принесет проект, окупится ли он в принципе или он убыточен, когда он сможет окупиться и сколько денег принесет в конкретный момент времени;
2. для сравнения инвестиционных проектов (если имеется ряд проектов, но денег на всех не хватает, то берутся проекты с наибольшей возможностью заработать, т.е. наибольшим NPV).

#### Формула расчёта

Для расчёта показателя используется следующая формула:

$$NPV = \sum CF_t / (1+i)^t, \text{ где}$$

CF - сумма чистого денежного потока в период времени (месяц, квартал, год и т.д.);

t - период времени, за который берется чистый денежный поток;

N - количество периодов, за который рассчитывается инвестиционный проект;

i - ставка дисконтирования, принятая в расчёт в этом проекте.

Для рассмотрения примера расчёта показателя NPV. Согласно проекту инвестиций планируется следующий денежные потоки (тыс. руб.)

| Статья                       | 0 год         | 1 год        | 2 год        | 3 год        | 4 год        | 5 год        |
|------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Инвестиции в проект          | -1 600        |              |              |              |              |              |
| Операционные доходы          |               | 4925         | 5184         | 5702         | 6273         | 6900         |
| Операционные расходы         |               | 3 722        | 4 094        | 4 504        | 4 954        | 5 449        |
| <b>Чистый денежный поток</b> | <b>- 1600</b> | <b>1 203</b> | <b>1 090</b> | <b>1 198</b> | <b>1 319</b> | <b>1 451</b> |

Коэффициент дисконтирования проекта – 12,16%.

#### Простой и дисконтированный срок окупаемости проекта

Временные параметры являются одними из важнейших показателей при расчёте любого проекта. Потенциальному инвестору необходимо оценить не только перспективность нового направления бизнеса, но и сроки его жизни, периоды вложений и возврата инвестиций.

Простой срок окупаемости проекта – это период времени, за который сумма чистого денежного потока (все деньги, которые пришли минус все деньги которые мы вложили в проект и потратили на расходы) от нового проекта покроет сумму вложенных в него средств. Может измеряться в месяцах или годах.

Данный показатель является базовым для всех инвесторов и позволяет сделать быструю и простую оценку для принятия решения: вкладывать средства в бизнес или нет. Если предполагается среднесрочное вложение средств, а срок окупаемости проекта превышает пять лет – решение об участии, скорее всего, будет отрицательным. Если же ожидания инвестора и срок окупаемости проекта совпадают – шансы на его реализацию будут выше.

В случаях, когда проект финансируется за счет кредитных средств – показатель может оказать существенное влияние на выбор срока кредитования, на одобрение или отказ в кредите. Как правило, кредитные программы имеют жесткие временные рамки, и потенциальным заемщикам важно провести предварительную оценку на соответствие требованиям банков.

Формула расчёта показателя в годах выглядит следующим образом:

$$PP = K_0 / KFC, \text{ где:}$$

- PP – простой срок окупаемости проекта в годах;
- K<sub>0</sub> – общая сумма первоначальных вложений в проект;

• КФсг – среднегодовые поступления денежных средств от нового проекта при выходе его на запланированные объемы производства/продаж.

Данная формула подходит для проектов, при реализации которых соблюдаются следующие условия:

- вложения осуществляются единовременно в начале реализации проекта;
- доход нового бизнеса будет поступать относительно равномерно.

При открытии автосервиса с общим объемом инвестиций в 1 600 000 рублей, в том числе запланированы средства на покрытие возможных убытков бизнеса в течение первых трех месяцев работы с момента открытия.

Далее запланирован выход на среднемесячную прибыль в размере в 1252 000 рублей.

$$PP = 1600\ 000 / 1252\ 000 = 1,3 \text{ года}$$

Простой срок окупаемости данного проекта равен 1,3 года.

При этом данный показатель необходимо отличать от срока полного возврата инвестиций, который включает в себя срок окупаемости проекта + период организации бизнеса + период до выхода на запланированную прибыль. Предположим, что в данном случае организационные работы по открытию автосервиса займут 4 месяца и период убыточной деятельности на старте не превысит 3 месяцев. Следовательно, для календарного планирования возврата средств инвестору важно учесть еще и эти 7 месяцев до начала получения запланированной прибыли.

| Статья                       | 0 год         | 1 год        | 2 год        | 3 год        | 4 год        | 5 год        |
|------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Инвестиции в проект          | -1 600        |              |              |              |              |              |
| Операционные доходы          |               | 5 184        | 5 702        | 6 273        | 6 900        | 7 590        |
| Операционные расходы         |               | 3 881        | 4 204        | 4 295        | 4 394        | 4 502        |
| <b>Чистый денежный поток</b> | <b>-1 600</b> | <b>1 303</b> | <b>1 498</b> | <b>1 978</b> | <b>2 506</b> | <b>3 088</b> |

Коэффициент дисконтирования проекта – 12,16%.

| Статья                                       | 0 год         | 1 год        | 2 год        | 3 год        | 4 год        | 5 год        |
|----------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Инвестиции в проект                          | -1 600        |              |              |              |              |              |
| Операционные доходы                          |               | 5 184        | 5 702        | 6 273        | 6 900        | 7 590        |
| Операционные расходы                         |               | 3 881        | 4 204        | 4 295        | 4 394        | 4 502        |
| <b>Чистый денежный поток</b>                 | <b>-1 600</b> | <b>1 303</b> | <b>1 498</b> | <b>1 978</b> | <b>2 506</b> | <b>3 088</b> |
| <b>Чистый денежный поток (накопительное)</b> | <b>- 1600</b> | <b>-297</b>  | <b>1201</b>  | <b>3179</b>  | <b>5685</b>  | <b>8773</b>  |

На основании расчёта можно заметить, что на 2 году показатель накопительного чистого денежного потока выходит в плюс, поэтому простым сроком окупаемости этого примера будет 2 года (и это с учетом того, что время инвестирования составило не более 1 года).

Дисконтированного срока окупаемости, его практический расчёт произвести достаточно просто.

| Год    | Расчёт дисконтированных денежных поступлений | Результат расчёта (рублей) |
|--------|----------------------------------------------|----------------------------|
| 1      | $1252 / (1+0,1)$                             | 1116                       |
| 2      | $1252 / (1+0,1)^2$                           | 995                        |
| 3      | $1252 / (1+0,1)^3$                           | 887                        |
| 4      | $1252 / (1+0,1)^4$                           | 791                        |
| 5      | $1252 / (1+0,1)^5$                           | 705                        |
| Итого: |                                              | 4495                       |

Сумма денежных поступлений за 5 года в совокупности составит 4495 тыс. рублей, что является достаточным для возврата инвестиций в размере 1 600 000 рублей.

### Внутренняя норма доходности (IRR) проекта

Внутренняя норма доходности проекта (IRR) - показатель, при котором дисконтированный чистый денежный поток (NPV) проекта равен нулю. То есть эта та ставка дисконтирования при которой NPV равен нулю (на этом далее будет основываться формула расчёта IRR).

Этот показатель говорит о том, какую доходность показывает проект с учетом текущего срока построения инвестиционной модели.

Этот показатель можно сравнить с банковской процентной ставкой, только по инвестиционному проекту. То есть, если IRR по проекту за 5 лет равен 30%, то можно утверждать, что если вы вложите в проект сумму, то за 5 лет получите сумму эквивалентную доходу, который бы вы получили положив эту же сумму в банк под 30% годовых.

Этот показатель нужен для определения доходности инвестиционных проектов и он показывает какую доходность обеспечивает проект по сравнению с другими вариантами инвестиций на аналогичный срок. Для инвестора этот показатель позволяет сравнить по доходности как несколько инвестиционных проектов, так и альтернативные методы вложений.

Но, хотелось бы отметить, что анализировать внутреннюю норму доходности отдельно от остальных показателей эффективности проекта, таких как NPV, простой и дисконтированный срок окупаемости нельзя.

### Расчёт ставки дисконтирования на примере WACC

Компания начинает инвестиционный проект и для его реализации планируется, что банк предоставит ей кредит в размере 1 120 000 руб. под 15% годовых, а вложения собственных средств составят 480 000 руб. При этом, если бы компания не приступила бы к реализации данного проекта, она бы разместила свои денежные средства на депозит под 9% годовых. При этом, налог на прибыль составляет 20%.

Подставляя в формулу все данные из примера получим следующий результат:

$$WACC = 1\,120\,000 / 1\,600\,000 \times 15\% + 480\,000 / 1\,600\,000 \times 9\% \times (1 - 0,2) = 10,5\% + 2,7\% \times 0,8 = 12,1$$

Проведите Анализ **рисков** и дайте рекомендации по их устранению.

Сделайте вывод о выгоды открытия вашего бизнеса.

## Тема 10. Управление предпринимательской деятельностью. Цели и их постановка, методы принятия управленческих решений.

### Задание 17

На основе заполненной сметы и выполненных ранее заданий, составляется калькуляция себестоимости.

Важно учитывать следующие положения:

1. Расчёты, связанные с рабочим временем и оплатой труда базируются на производственном календаре и времени, которое работники тратят на изготовление товара (оказание услуг, выполнение работ). Также существует альтернативный

сценарий, при котором заработная плата всех сотрудников распределяется пропорционально объёму выпуска.

2. Значимыми в расчёте калькуляции являются расчёты, связанные с расходными материалами и оборудованием. Стоимость расходных материалов в одном изделии определяется по формуле, приведённой в лекционном материале.

3. Важно учитывать коммунальные затраты. Расчёт вхождения в единицу продукции стоимости водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, обращения с твёрдыми коммунальными отходами и иных коммунальных платежей может быть технически сложен, и, в рамках практических занятий нецелесообразен, в то время как расчёт стоимости затрачиваемой на изделие электроэнергии легко реализуем. Таким образом, в рамках настоящего курса при расчёте калькуляции предлагается вариант расчёта количества, и, соответственно, стоимости электроэнергии на единицу продукции, исходя из характеристик оборудования, используемого при изготовлении товара (оказании услуг, выполнении работ) и действующих тарифов, в то время как стоимость остальных коммунальных затрат предлагается разделить пропорционально объёму выпуска товаров (работ, услуг).

#### Задание 18

Тест по теме:

подготовка 2 мин.;

выполнение \_\_\_\_ часа 40 мин.;

оформление и сдача 3 мин.;

всего \_\_\_\_\_ часа 45 мин.

#### Задание 1. Ответьте на вопросы теста

##### 1. Налог - это:

- а) индивидуальный, обязательный, безвозмездный взнос денежных средств;
- б) индивидуальный, добровольный, безвозмездный взнос денежных средств;
- в) плата за оказываемые государством услуги;
- г) взнос в бюджет соответствующего уровня.

##### 2. Принципы налогообложения, сформулированные А. Смитом - это:

- а) принцип справедливости;
- б) принцип определённости;
- в), принцип удобства;
- г) принцип экономии;
- д). принцип возмездности.

##### 3. Отличительные признаки налога - это:

- а) императивность;
- б) смена формы собственности;
- в) безвозвратность и безвозмездность;
- г) добровольность и возмездность.

##### 4. Виды налоговых льгот в соответствии с действующим законодательством

**РФ -это:**

- а) необлагаемый минимум объекта;
- б) изъятие из налогообложения определенных элементов объекта;
- в) понижение налоговых ставок;
- г) целевые налоговые льготы;
- д) освобождение от уплаты налогов отдельных лиц и категорий плательщиков.

##### 5. Налоговая ставка - это:

- а) размер налога на единицу налогообложения;
- б) размер налога на налогооблагаемую базу;
- в) размер налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы;

г) размер налога, подлежащий уплате за календарный месяц.

6. **Основные способы уплаты налогов - это:**

- а) уплата налога по декларации;
- б) кадастровый способ;
- в) прямой способ;
- г) уплата налога у источника.

7. **Основная функция налогов - это:**

- а) фискальная;
- б) накопления;
- в) контрольная;
- г) распределительная.

8. **Налоговая база для исчисления налога - это:**

- а) объект налогообложения, имеющие стоимостную или физическую характеристики;
- б) стоимостная или физическая характеристика объекта налогообложения;
- в) доля налога и объекта налогообложения.

9. **Сбор - это:**

- а) обязательный взнос за юридически значимые действия, уплата которого является одним из условий совершения юридически значимых действий;
- б) индивидуальный безвозмездный взнос организаций и физических лиц в бюджет;
- в) сбор государственными учреждениями за выполнение любых действий.

#### **Эталоны ответов к заданию № 1**

1)а; 2)а, б, в, г; 3)а, б, в; 4)а, б, г, д; 5).а; 6) а, б, г; 7)а; 8) б; 9)а.

#### **Задание 2. Ответьте на вопросы теста**

##### **Тест № 1**

Объектом обложения НДС являются:

- а) операции, связанные с обращением иностранной валюты;
- б) реализация товаров;
- в) операции, связанные с обращением российской валюты.

##### **Тест № 2**

Ставки НДС:

- а) 20%, 18%, 10%;
- б) 0%, 10%, 16%;
- в) 0%, 10%, 18%.

##### **Тест № 3**

Плательщиками налога на прибыль являются:

- а) предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами;
- б) предприятия, переведенные на уплату единого налога на вмененный доход;
- в) организации, применяющие упрощенную систему налогообложения.

##### **Тест № 4**

Объектом обложения налогом на прибыль являются:

- а) средства, полученные в виде взносов в уставный капитал организации;
- б) ассигнования из бюджета;
- в) полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

##### **Тест № 5**

НДФЛ, согласно Налоговому кодексу РФ, является налогом:

- а) федеральным;

- б) региональным;
- в) местным.

**Тест № 6**

Плательщиками ЕСН являются:

- а) работодатели, производящие выплаты наемным работникам;
- б) физические лица, работающие по найму;
- в) органы исполнительной власти.

**Тест № 7**

Объектом обложения по налогу на имущество организаций являются:

- а) основные средства, учитываемые на балансе;
- б) денежные средства на расчётном счете;
- в) товар на складе;
- г) отгруженные товары.

**Тест № 8**

Налогоплательщиками упрощенной системы налогообложения являются:

- а) организации, имеющие филиалы;
- б) страховщики;
- в) индивидуальные предприниматели.

**Тест № 9**

Переход на упрощенную систему налогообложения является:

- а) обязательным;
- б) добровольным;
- в) по решению налогового органа.

**Тест № 10**

Переход на уплату ЕНВД возможен по следующему виду деятельности:

- а) ремонт одежды;
- б) производство алкогольной продукции;
- в) обслуживание оргтехники;
- г) розничная торговля при размере торгового помещения 500 кв. м.

**Тест № 11**

Организации, перешедшие на уплату ЕСХН, освобождаются от уплаты следующих налогов:

- а) налог на прибыль организации;
- б) налог на добавленную стоимость;
- в) единый социальный налог;
- г) акцизы.

**Тест № 12**

Налоговым периодом по ЕСХН признается:

- а) календарный месяц;
- б) квартал;
- в) полугодие;
- г) календарный год.

**Эталоны ответов к заданию № 2:**

1.б. 2.в. 3.а. 4.в. 5.а. 6.а. 7.а. 8.в. 9.б. 10. а. 11.а,б,в. 12.г.

| Процент<br>результативности<br>(правильных<br>ответов) | Оценка уровня подготовки |                     |
|--------------------------------------------------------|--------------------------|---------------------|
|                                                        | балл (отметка)           | вербальный аналог   |
| 90 ÷ 100%                                              | 5                        | отлично             |
| 80 ÷ 89%                                               | 4                        | хорошо              |
| 60 ÷ 79%                                               | 3                        | удовлетворительно   |
| менее 60%                                              | 2                        | неудовлетворительно |

### Тема 11. Управление предпринимательской деятельностью. Цели и их постановка, методы принятия управленческих решений.

#### Задание 19

Составьте перечень вероятных рисков, проанализируйте их и укажите вероятность их возникновения, а также меры, необходимые для их избежания или работы с этими рисками. Составьте отчёт об анализе рисков вашего предпринимательского проекта.

Рекомендуется использовать форму:

| Риск | Вероятность возникновения | Как избежать | Как действовать в случае наступления |
|------|---------------------------|--------------|--------------------------------------|
|      |                           |              |                                      |

#### Задание 20

Продумайте возможные маркетинговые стратегии для вашего предпринимательского проекта. Составьте их предварительное описание, используя форму:

| Стратегия | Обоснование | Требуемые действия / ресурсы | Возможная проблема |
|-----------|-------------|------------------------------|--------------------|
|           |             |                              |                    |

#### Задание 21

Тест по теме

подготовка 2 мин.;

выполнение \_\_\_\_ часа 40 мин.;

оформление и сдача 3 мин.;

всего \_\_\_\_ часа 45 мин.

#### Задание 1. Ответьте на вопросы теста.

1. Бизнес-планированием является:

1. -финансовое планирование;
2. - процесс осуществляемый при создании нового направления деятельности;
3. - процесс разработки бизнес-плана, в котором осуществляется планирование бизнеса от формирования идеи до ее реализации;
4. - текущее планирование;
5. - планирование производства.

2. Бизнес-планирование включает этапы:

1. - выбор и обоснование вида деятельности;
2. - среднесрочное планирование;

3. - экономическую оценку затрат и результатов;
4. - текущее планирование.

**3. Бизнес-планирование отличается от хозяйственного планирования тем, что:**

1. - осуществляется непрерывно на всех уровнях управления хозяйством;
2. - включает не весь комплекс общих целей предприятия;
3. - необходимы для собственного использования;
4. - разрабатываются на инновационные проекты, четко очерченные временными сроками их выполнения.

**4. Преимуществом бизнес – планирования является:**

1. - возможность обдумать и оформить свои идеи, проверить их жизнеспособность на бумаге расчётным путем;
2. - разработка стратегического плана развития предприятия;
3. - возможность уберечь предпринимателя от множества ошибок и ненужных затрат;
4. - оперативное планирование.

**5. Целью бизнес-плана является:**

1. - обновление основных производственных фондов и развитие новых технологий;
2. - разработка оперативных планов предприятия;
3. - планирование производства;
4. - достижение соответствующих стратегических, тактических или оперативных направлений или задач.

**6. Внешними целями бизнес-планирования являются:**

1. - обоснование необходимости привлечения дополнительных инвестиций
2. - получение максимальной прибыли;
3. - убеждение инвестора в эффективности инвестиционного проекта
4. - понимание слабых и сильных сторон конкретного инвестиционного проекта.

**7. Внутренними целями бизнес-планирования является:**

1. - демонстрация имеющихся у фирмы возможностей
2. - обучение и проверка знаний менеджмента предприятия, понимания им рыночной среды;
3. - привлечение внимания со стороны инвесторов и банка
4. - понимания администрацией предприятия стратегических целей, характеристик, конкурентной среды, слабых и сильных сторон конкретного инвестиционного проекта.

**8. Задачами бизнес-планирования являются:**

1. - определение конкретных направлений деятельности компании, целевых рынков и места компании на этих рынках;
2. - расчёт потребности в оборудовании;
3. - определение состава маркетинговых мероприятий компании по изучению спроса, ценообразованию, рекламе;
4. - разработка текущих планов.

**10. Бизнес-план отличается от ТЭО тем, что:**

1. - разрабатываются на инновационные проекты, четко очерченные временными сроками их выполнения.
2. - разрабатывается для проектов внедрения новых технологий, процессов и оборудования на уже существующем, работающем предприятии,
3. - содержит информацию о причинах выбора предлагаемых технологий и решений;
4. - урезанная версия бизнес-плана.

**11. Типами бизнес-планов являются:**

1. - инвестиционный;

2. - производственный;
3. - оперативный;
4. - финансового оздоровления.

**12. Бизнес-план должен отвечать требованиям:**

1. - понятность
2. - содержать большой объем информации;
3. - содержать сложную профессиональную терминологию;
4. - содержать только основную информацию.

**Эталоны ответов к заданию № 3:**

**1 (b,c) 2 (a,d) 3 (b,d) 4 (a,c) 5 (a,d) 6 (a,c) 7 (b,d) 8 (a,c) 9 (a,d) 10 (a,d) 11 (a,b,d) 12 (a,d)**

| Процент<br>результативности<br>(правильных ответов) | Оценка уровня подготовки |                     |
|-----------------------------------------------------|--------------------------|---------------------|
|                                                     | балл (отметка)           | вербальный аналог   |
| 90 ÷ 100%                                           | 5                        | отлично             |
| 80 ÷ 89%                                            | 4                        | хорошо              |
| 60 ÷ 79%                                            | 3                        | удовлетворительно   |
| менее 60%                                           | 2                        | неудовлетворительно |

**Задание 22**

Подготовьте доклад и составьте презентацию бизнес-плана по вашему предпринимательскому проекту, используя структуру задания 17 и методические указания, данные на лекциях и практических занятиях.

**Критерии оценки уровня и качества подготовки студентов**

"Отлично" - если студент глубоко и прочно усвоил весь программный материал в рамках указанных общих и профессиональных компетенций, знаний и умений. Исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает с условиями современного производства, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.

- "Хорошо" - если твердо студент знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

- "Удовлетворительно" - если студент усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий.

- "Неудовлетворительно" - если студент не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания, задачи.