

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ)

Калужский филиал Финуниверситета

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине

ОП.05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по специальности 38.02.06 Финансы

Калуга 2024 г.

РАССМОТРЕН
Предметной (цикловой) комиссией

Разработан на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта среднего профессионального
образования по специальности 38.02.06
Финансы

Протокол №07

от «27» марта 2024 г.

Председатель
предметной (цикловой) комиссии



Е.В. Денисова

Заместитель директора
по учебно-методической работе



О.М. Орловцева

ОДОБРЕН
Учебно-методическим советом Калужского
филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

Протокол №04
от «27» марта 2024 г.

Акименко В.А.- старший преподаватель кафедры «Учет и менеджмент»
Калужского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»

Содержание

Пояснительная записка	4
I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	8
II. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ	12
2.1 Нормативно-правовые документы.....	12
2.2. Основная литература:	12
2.3.Дополнительные источники:	13
2.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	14
III. Оценочные средства.....	15
Приложение 1 Тестовые задания.....	15
Приложение 2 ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ УСТНОГО (ПИСЬМЕННОГО) ОПРОСА.....	18
Приложение 3 КОМПЛЕКТ СИТУАЦИОННЫХ (ПРАКТИЧЕСКИХ) ЗАДАНИЙ.....	20
Приложение 4 Темы докладов, сообщений, презентаций	23
Приложение 5 Ролевые игры.....	25
Приложение 6 Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету.....	31
IV. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	34

Пояснительная записка

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) по учебной дисциплине «ОП.05 Основы предпринимательской деятельности» предназначен для студентов, обучающихся по программам среднего профессионального образования (далее – СПО) по специальности 38.02.06 Финансы.

ФОС разработан на основании:

- требований к уровню подготовки обучающихся ФГОС СПО по специальности 38.02.06 Финансы;
- основной образовательной программы и учебного плана СПО по специальности 38.02.06 Финансы;
- рабочей программы учебной дисциплины «ОП.05 Основы предпринимательской деятельности», реализуемой в соответствии с ФГОС СПО.

ФОС по учебной дисциплине «ОП.05 Основы предпринимательской деятельности» разработан с целью контроля и управления процессом приобретения обучающимися необходимых знаний, умений, навыков, а также уровня сформированности общих компетенций (далее ОК) и профессиональных компетенций (далее ПК) в объеме учебной программы специальности 38.02.06 Финансы.

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачёта.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать:

актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;

алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации;

формат оформления результатов поиска информации;

содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология;

возможные траектории профессионального развития и самообразования; психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;

основы проектной деятельности; особенности социального и культурного контекста;

правила оформления документов и построения устных сообщений;

современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности;

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;

особенности профессиональной документации в различных сферах хозяйственной деятельности;

теоретические и методологические основы предпринимательской деятельности;

основные характеристики расчетных и кредитных отношений;

претензионно-исковые документы при разрешении споров, порядок обращения в судебные органы.

основные положения гражданского законодательства по указанным вопросам;

сущность и виды ответственности предпринимателя;

последствия признания сделки недействительной;

гражданско-правовые договоры, регулирующие предпринимательскую деятельность;

особенности правового положения недвижимого имущества;

основные понятия, признаки и процедуры несостоятельности.

уметь:

распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;

анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;

определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;

составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план;

оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);

определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в информации;

оценивать практическую значимость результатов поиска;

оформлять результаты поиска; определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;

применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования организовывать работу коллектива и команды;

взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе

профессиональной деятельности;

грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе;

применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение;

понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;

строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;

кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые);

писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы;

выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;

оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;

определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;

презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования;

использовать профессиональную документацию в процессе хозяйственной деятельности;

грамотно излагать свои предложения, аргументировать их, обосновывая нормой права;

определять юридические признаки банкротства;

обосновывать и оценивать риск, возникший в связи с неисполнением партнерами принятых обязательств;

определять нормативную базу, регулирующую предпринимательскую деятельность;

отслеживать и применять изменения и дополнения, вносимые в действующее законодательство;

анализировать формы права собственности, способы приобретения и прекращения права собственности;

определять виды ответственности предпринимателей по анализу заданных ситуаций;

определить действительность гражданско-правовой сделки, ее вид;

определять вид гражданско-правового договора;

определять нормативную базу, регулирующую деятельность в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд;

достигнуть личностных результатов:

- проявлять активную гражданскую позицию, демонстрировать

приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

Оценка результатов освоения обучающимися учебной дисциплины осуществляется с использованием следующих форм и методов контроля:

текущий:

- устный и письменный опрос,
- выполнение ситуационных (практических) заданий,
- выполнение тестовых заданий,
- подготовка докладов, сообщений, презентаций,
- проведение ролевых игр.

Промежуточная аттестация – дифференцированный зачёт

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «ОП.05 Основы предпринимательской деятельности»

по специальности 38.02.06 Финансы

Результаты обучения	Код и формулировка компетенции (ОК, ПК)	Наименование разделов и тем	Формы и методы оценки	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5
<p>Актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <p>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 номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации;</p> <p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p>	<p>ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p>	<p>Тема 1. Содержание и типология предпринимательской деятельности</p>	<p>- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практически х) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.</p>	<p>Дифференцированный зачет</p>
<p>Актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <p>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 номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации;</p> <p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>	<p>ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p> <p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>Тема 2. История российского предпринимательства</p>	<p>- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практически х) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.</p>	<p>Дифференцированный зачет.</p>

Результаты обучения	Код и формулировка компетенции (ОК, ПК)	Наименование разделов и тем	Формы и методы оценки	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
<p>Актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <p>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</p> <p>номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации;</p> <p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>	<p>ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p> <p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>Тема 3. Концепция и родовые признаки бизнеса</p>	<p>- устный и письменный опрос,</p> <p>- выполнение ситуационных (практических) заданий,</p> <p>- выполнение тестовых заданий,</p> <p>- подготовка докладов, сообщений, презентаций,</p> <p>- проведение ролевых игр.</p>	<p>Дифференцированный зачет.</p>
<p>Актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <p>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</p> <p>номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации;</p> <p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>	<p>ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p> <p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>Тема 4. Виды предпринимательской деятельности</p>	<p>- устный и письменный опрос,</p> <p>- выполнение ситуационных (практических) заданий,</p> <p>- выполнение тестовых заданий,</p> <p>- подготовка докладов, сообщений, презентаций,</p> <p>- проведение ролевых игр.</p>	<p>Дифференцированный зачет.</p>

Результаты обучения	Код и формулировка компетенции (ОК, ПК)	Наименование разделов и тем	Формы и методы оценки	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности 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 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами; ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности; ОК 10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Тема 5. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности	- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практически х) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.	Дифференцированный зачет
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 основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	ОК 10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. ОК 11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере; ПК 3.1 Планировать и осуществлять мероприятия по управлению финансовыми ресурсами организации ПК 3.3 Оценивать эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации, планировать и осуществлять мероприятия по ее повышению	Тема 6. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности	- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практически х) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.	
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 основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	ОК 10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. ОК 11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере; ПК 3.4 Обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления	Тема 7. Взаимоотношения предпринимателей с финансовой системой и кредитными организациями	- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практически х) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.	Дифференцированный зачет

Результаты обучения	Код и формулировка компетенции (ОК, ПК)	Наименование разделов и тем	Формы и методы оценки	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
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 основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выступления презентации; кредитные банковские продукты	ОК 10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. ОК 11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере; ПК 3.3 Оценивать эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации, планировать и осуществлять мероприятия по ее повышению	Тема 8. Риски предпринимательской деятельности	- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практических) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.	Дифференцированный зачет
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 основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выступления презентации; кредитные банковские продукты	ОК 10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. ОК 11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере; ПК 3.3 Оценивать эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации, планировать и осуществлять мероприятия по ее повышению	Тема 9. Система налогообложения предпринимательской деятельности	- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практических) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.	Дифференцированный зачет
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 основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выступления презентации; кредитные банковские продукты	ОК 10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. ОК 11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере; ПК 3.2 Составлять финансовые планы организации	Тема 10. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности	- устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практических) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр.	Дифференцированный зачет

II. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет - ресурсов, дополнительной литературы.

2.1 Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (в актуальной редакции);
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ, (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ, (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (в актуальной редакции);
3. Налоговый кодекс РФ в 2 частях от 31.07.1998 №146-ФЗ (в актуальной редакции);
4. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ (в актуальной редакции);
5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (в актуальной редакции);
6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (в актуальной редакции.);
7. Федеральный закон "О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (в актуальной редакции);

2.2. Основная литература:

1. Анисимов, А. П. Гражданское право. Общая часть : учебник для среднего профессионального образования / А. П. Анисимов, А. Я. Рыженков, С. А. Чаркин; под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02463-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470021>
2. Зенин, И. А. Гражданское право. Особенная часть : учебник для среднего профессионального образования / И. А. Зенин. — 19-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 295 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10047-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470257>
3. Разумовская, Е. В. Предпринимательское право : учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Разумовская. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09638-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469468>
4. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для среднего

профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10275-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475535>

2.3.Дополнительные источники:

1. Гражданское право. Особенная часть в 2 т. Том 1 : учебник для среднего профессионального образования / А. П. Анисимов, М. Ю. Козлова, А. Я. Рыженков, С. А. Чаркин ; под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 351 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07882-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/438117>

2. Гражданское право. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. П. Анисимов, М. Ю. Козлова, А. Я. Рыженков, А. Ю. Осетрова ; под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 333 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9779-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433864>

3. Гражданское право. Схемы, таблицы, тесты : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. В. Величко, А. И. Зинченко, Е. А. Зинченко И. В. Свечникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 482 с.— (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11214-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait.ru/bcode/455757>

4. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472158>

5. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471865>

6. Михайленко, Е. М. Гражданское право. Общая часть : учебник и практикум для вузов / Е. М. Михайленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 413 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12227-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447079>

7. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник и

практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467414>

8. Фомичева, Н. В. Гражданское право. Общая часть : учебник и практикум для вузов / Н. В. Фомичева, О. Г. Строкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 407 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10005-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/429126>

9. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/408648>

10. Шаблова, Е. Г. Гражданское право. Общая часть : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Г. Шаблова, О. В. Жевняк ; под общей редакцией Е. Г. Шабловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08104-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472070>

2.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
2. Электронно-библиотечная система Znanium <http://www.znanium.com>
3. Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ» <https://www.biblio-online.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>
5. Электронная библиотека издательского дома «Гребенников» <https://grebennikon.ru>
6. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» <https://e.lanbook.com>

III. Оценочные средства

Приложение 1

Тестовые задания

(ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ОК 10, ОК 11, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4,
ЛР - 2)

Из предложенных вариантов выбрать один правильный ответ

1. Ответственность, при которой за неудачи фирмы предприниматель отвечает всем или частью своего имущества - это

- а) материальная
- б) юридическая
- в) правовая
- г) моральная

2. Бизнес ликвидируется в случаях:

- а) признания банкротом,
- б) принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством РФ;
- в) все ответы верны.

3. Область риска, при котором убытки не превышают величину расчетной прибыли

- а) критическая
- б) допустимая
- в) катастрофическая
- г) безрисковая

4. Опасность, возможность убытка, вероятность потери части ресурсов

- а) ущерб
- б) риск
- в) банкротство
- г) ответственность

5. Какие варианты возможны в результате риска?

- а) Ущерб, убыток.
- б) Выигрыш (выгода, прибыль).
- в) Нулевой результат.
- г) Все ответы верны.

6. К чему приводит отсутствие риска?

- а) К стабильному и динамичному развитию.
- б) К росту рентабельности.
- в) К застою и подрыву динамичности.
- г) К усилению конкуренции.

7. Как управляют рисками?

- а) Избегают всеми путями наступление риска.
- б) Прогнозируют наступление риска и принимают решения.
- в) Наступление риска не планируют, а решения принимают в зависимости от результата риска.
- г) Рисками не управляют.

8. Что относится к чистым рискам?

- а) Как положительные, так и отрицательные результаты.
- б) Выигрыш (выгода, прибыль).
- в) Нулевой результат и убытки.
- г) Все ответы верны.

9. К какому виду относится риск кражи, гибели или повреждения материальных ценностей?

- а) Инвестиционный.
- б) Имущественный.
- в) Финансовый.
- г) Коммерческий.

10. К какому виду риска относятся риски связанные с невыполнением договорных обязательств, с изменением цен и тарифов, с действиями конкурентов?

- а) Коммерческий.
- б) Финансовый.
- в) Инвестиционный.
- г) Имущественный.

11. Для какого метода характерно определение критического объема реализации товаров?

- а) Дисперсионный метод.
- б) Метод оценки платежеспособности.
- в) Аналитический метод.
- г) Метод целесообразности затрат.

12. Область риска, при котором предприниматель теряет все свои активы

- а) критическая
- б) допустимая
- в) катастрофическая
- г) безрисковая

13. Что предусматривает страхование с целью снижения риска?

- а) Создание резервов на покрытие непредвиденных расходов.
- б) Распределение ресурсов между различными видами хозяйствования.
- в) Установление предельных норм вложения капитала или расходования средств.
- г) Возложение покрытия непредвиденных расходов за определенную плату на специальную компанию.

14. Сочетание коммерции и производства помогло многим отечественным предприятиям выстоять в период кризиса 1998 г. Какой метод снижения риска при этом был применен?

- а) Страхование.
- б) Диверсификация.
- в) Лимитирование.
- г) Резервирование.

15. Венчурный капитал – это:

- а) инвестиционные средства;
- б) рисковый капитал
- в) акционерный капитал
- г) уставной капитал

16. Одной из основных функций риска является:

- а) компенсирующая;
- б) аналитическая;
- в) защитная;

г) распределительная.

17. Риск, связанный с опасностью потерь в размере ожидаемой прибыли предприятия –это:

а) критический;

б) допустимый;

в) постоянный;

г) катастрофический.

18. Определение возможных видов риска и факторов, влияющих на уровень риска -это главная задача:

а) качественного анализа;

б) количественного анализа;

в) комплексного анализа;

г) экономического анализа.

19. Уклонение от мероприятия, связанного с риском:

а) его удержание;

б) принятие без финансирования;

в) избежание риска;

г) его компенсация.

20. Механизм уменьшения риска финансовых потерь –это:

а) лимитирование;

б) хеджирование;

в) страхование;

г) диверсификация.

21. Риск является:

а) объективно неизбежным элементом любого хозяйственного решения;

б) характерной чертой рыночного хозяйства;

в) повседневным результатом предпринимательской деятельности;

г) обязательным элементом рыночной экономики.

22. Наиболее эффективным методом противодействия финансовым рискам:

а) их профилактика;

б) компенсация возможных потерь;

в) полный отказ от рискованных ситуаций;

г) оценка рисков.

Критерии оценки:

Оценка «отлично» выполнено 100 - 90% от общего объема заданий;

Оценка «хорошо» выполнено 89 - 75% от общего объема заданий;

Оценка «удовлетворительно» выполнено 74-51% от общего объема заданий;

Оценка «неудовлетворительно» выполнено менее 50% заданий от объема заданий.

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ УСТНОГО (ПИСЬМЕННОГО) ОПРОСА

(ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ОК 10, ОК 11, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4,
ЛР - 2)

1. Концепции развития предпринимательства.
2. Особенности и функции предпринимательства
3. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
4. Процесс предпринимательства
5. Предпринимательская среда.
6. Развитие предпринимательства в России.
7. Процесс накопления предпринимательских идей и их источники
8. Процесс реализации предпринимательских идей.
9. Государственное регулирование предпринимательской деятельности (правовое регулирование, виды поддержки)
10. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях.
11. Виды ответственности за нарушение законодательства и санкции.
12. Типология предпринимательской деятельности
13. Производительная предпринимательская деятельность: сущность и виды.
14. Сущность и виды посреднической (коммерческой) предпринимательской деятельности
15. Сущность и виды предпринимательства в финансовой сфере.
16. Сущность, методы и схема реализации консультационного проекта
17. Условия и этапы создания собственного дела.
18. Особенности франчайзинга
19. Лизинг: понятие, виды и схема
20. Государственная регистрация предприятия.
21. Постановка на учет в налоговом органе.
22. Открытие счетов в банке.
23. Лицензирование деятельности предпринимателей.
24. Разработка товарного знака.
25. Формирование первоначального основного капитала.
26. Формирование первоначального оборотного капитала.
27. Виды партнерских связей в производственной сфере.
28. Виды партнерских связей в сфере торговли.
29. Виды партнерских связей в финансовой сфере.
30. Виды партнерских связей в сфере товарообмена
31. Предпринимательский риск.
32. Предпринимательская тайна.
33. Анализ и контроль предпринимательской деятельности.
34. Прекращение деятельности предпринимательской организации
35. Процедура признания предприятия банкротом (наблюдение, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение)
36. Порядок удовлетворения требований кредиторов
37. Предпринимательский договор.
38. Организационная культура предпринимательства.
39. Международная коммерция.
40. Биржевое предпринимательство.

Критерии оценки:

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

КОМПЛЕКТ СИТУАЦИОННЫХ (ПРАКТИЧЕСКИХ) ЗАДАНИЙ

(ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ОК 10, ОК 11, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ЛР - 2)

Задание 1.

Современный американский экономист П. Друкер написал: «То, что фирма думает о своей продукции, не самое главное, особенно для будущего бизнеса или для его успеха. Что потребитель думает о своей покупке, в чем видит ее ценность — вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех». Прокомментируйте высказывание ученого.

Задание 2.

Определите, что является реальным ущербом, а что упущенной выгодой в следующих ситуациях:

- вследствие неисполнения договора поставщиком на стройку не поступили необходимые материалы, что привело к простоя. За время простоя в соответствии с действующим трудовым законодательством работникам выплачивалась заработная плата в размере 2/3 от тарифной ставки (оклада);
- по договору купли-продажи продавец поставил товар ненадлежащего качества (продукты питания, срок реализации которых истекает через один день);
- поставка товаров произведена на три дня раньше срока, указанного в договоре.

Задание 3.

Во исполнение договора поставки для республиканских государственных нужд одно предприятие должно поставить другому 30 металлорежущих станков в течение года (поквартально - 7, 8, 7, 8) стоимостью 50 тыс. р. каждый. В первом квартале поставлено 5 станков, во втором – 8, в третьем – 4, в четвертом – 8. При рассмотрении дела в арбитражном суде выяснилось, что недопоставка вызвана продажей станков по более высокой цене иным покупателям других государств СНГ.

Задание 4.

Представьте, что Вам поручено организовать систему защиты коммерческих секретов фирмы.

Вопросы

- Кратко изложите Ваш подход к решению вышеуказанной задачи.
- Как влияет утечка сведений, составляющих предпринимательскую тайну, на финансово-экономическое положение организации?
- Дайте характеристику механизма защиты предпринимательской тайны. Какова ответственность поставщика за недоставку? Каковы последствия такого нарушения?

Задание 5.

В результате реорганизации путем слияния двух обувных фабрик было создано новое юридическое лицо – обувной комбинат АО «Импульс». Вскоре ООО «Полет» предъявило АО «Импульс» претензию, связанную с задолженностью ООО одной из вошедших в АО «Импульс» фабрик.

Отвечает ли вновь возникшее юридическое лицо по обязательствам вошедших в него и прекративших свое существование юридических лиц? Какие гарантии кредиторам юридического лица предусмотрены Гражданским кодексом РФ на случай реорганизации?

Задание 6

Гражданин РФ Сергей Морозов планирует организовать предпринимательскую деятельность в статусе индивидуального предпринимателя. Сергей, в силу отсутствия опыта в данном деле, не знает, как оформить государственную регистрацию предпринимательской деятельности. Помогите ему составить план действий, указав какие документы необходимо представить и в какие сроки в местные органы власти для регистрации индивидуального предпринимателя.

Задание 7

Создайте реально действующее предприятие по печатанию логотипа Вашего учебного заведения на майках, бутылочках питьевой воды, сувенирах, др. Какие еще идеи можно использовать для открытия реального предприятия на базе Вашего учебного заведения. Проведите конкурс подобных идей в учебной группе, в учебном учреждении.

Обоснуйте выбор организационно-правовой формы хозяйствования, его организационной структуры, системы управления.

Задание 8

Известно, что одна швея (основной производственный персонал) затрачивает 20 ч на пошив одной куртки. Рассчитайте потребность в основном производственном персонале при плане изготовления 600 курток в месяц. Известно, что рабочий день равен 8 ч, а в месяце 22 рабочих дня.

Задание 9

В 1 квартале 2012 г. среднесписочная численность персонала составила 100 человек, а объем произведенной продукции — 540 тыс. руб. В плановом периоде планируется уволить 20 сотрудников и увеличить объем реализации на 20%. Как изменится производительность труда в плановом периоде?

Задание 10

Объем реализованной продукции на предприятии в отчетном периоде составил 413 тыс. руб. (в том числе НДС), переменные затраты на реализованную продукцию — 180 тыс. руб., постоянные — 120 тыс. руб. Определите затраты на 1 руб. реализованной продукции и рентабельность реализованной продукции.

Задача 11

АО «Спутник» имеет кафе для своих служащих. Для нормальной работы кафе необходимо, чтобы постоянные издержки составляли 470 тыс. руб. в месяц, а переменные затраты – 40 % от объёма продаж. Средняя выручка кафе составляет 1 200 тыс. руб. в месяц. Предприятие имеет возможность открыть вместо кафе помещение с автоматами быстрого питания. Подсчитано, что с установкой автоматов объём продаж увеличится на 40 %. Предполагается, что чистая прибыль составит 16 % от средних продаж. Определить, как изменится чистая прибыль, если компания заменит кафе автоматами.

Задача 12

Предприятие производит электроприборы, реализуя 840 штук в месяц по цене 200 000 руб. Переменные издержки составляют 80 000 руб./шт., постоянные издержки предприятия - 4 000 000 руб. в месяц.

Возьмите на себя роль финансового директора предприятия и ответьте на следующий вопрос: начальник производственного отдела полагает, что увеличение расходов на рекламу на 1 000 000 рублей в месяц способно дать прирост т ежемесячной выручки от реализации на 800 000 рублей.

Следует ли одобрить повышение расходов на рекламу?

Сделайте выводы.

Критерии оценки:

- оценка **«отлично»** выставляется студенту, если задача решена абсолютно правильно, студент четко изложил ход своего решения и обосновал сделанные выводы;
- оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если задача решена в целом верно, студент недостаточно четко изложил ход своего решения и сделанных выводов;
- оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если задача решена с некоторыми ошибками, но студент разобрал их вместе с преподавателем и понял правильный ход решения задачи с помощью объяснений преподавателя;
- оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если задача решена неверно, студент не исправил ошибки после разбора ситуации с преподавателем.

Темы докладов, сообщений, презентаций

(ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ОК 10, ОК 11, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ЛР - 2)

1. Проблемы становления и тенденции развития современного российского предпринимательства.
2. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности.
3. Инновационная деятельность как одно из основных направлений развития малого и среднего предпринимательства.
4. Инфраструктура предпринимательства и ее элементы.
5. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности.
6. Порядок и эффективность налогообложения малого бизнеса.
7. Источники формирования финансовых ресурсов в бизнесе
8. Предпринимательская деятельность в сфере торговли.
9. Стиль руководства и организации труда предпринимателя.
10. Стратегический менеджмент как фактор развития предпринимательской структуры.
11. Технопарки и их роль в развитии предпринимательства.
12. Финансовые результаты предпринимательской деятельности и их анализ.
13. Формы и методы принятия предпринимательского решения.
14. Ценовая политика в предпринимательской деятельности.
15. Маркетинговая деятельность в системе бизнеса.
16. Предприятия с участием иностранного капитала. Совместные (многонациональные компании).
17. Предпринимательский риск виды риска, оценка фактов и способы его минимизации.
18. Исследование и моделирование бизнес - процессов на коммерческом предприятии (на примере....)
19. Влияние системы ценообразования на предпринимательскую деятельность предприятия (на примере....)
20. Особенности организации и оплаты труда работников на предприятиях малого бизнеса
21. Особенности управление персоналом предприятий малого и среднего бизнеса
22. Организационно-экономический механизм функционирования малого предприятия.
23. Анализ финансового состояния малой организации
24. Организация финансирования малого бизнеса
25. Кадровое обеспечение организаций малого и среднего бизнеса.
26. Организация собственного бизнеса
27. Анализ факторов предпринимательской среды бизнеса.

Критерии оценки:

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

Ролевые игры

(ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ОК 10, ОК 11, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ЛР - 2)

Ролевая игра

Работа в малых группах с решением ситуационных задач. «Определяем угрозы, требующие развития малого бизнеса, и выбираем пути управления его развитием» Сценарий. Вы управляете своим предприятием - день за днем, месяц за месяцем, год за годом. Все идет сравнительно гладко. Конечно, иногда выдаются «удачные» дни и даже месяцы, иногда вам не очень везет. Но в целом вы вполне довольны. От добра добра не ищут, правда ведь? Нет, не обязательно. Вашей фирме пора расти. Поскольку во внешней и внутренней среде возникают определенные угрозы. Когда компания растет, предприниматель понимает, какая это трудная задача - рост и развитие. Но в жизни любой малой компании наступают времена, когда ей необходимо расти, чтобы выжить и процветать. Рост приводит не только к увеличению доходов или более высоким уровням продаж. Процесс развития - это радость и вдохновение, когда становится интереснее каждый день ходить на работу. В-первых, если вы не будете расти, ваше дело неминуемо начнет идти на спад. Как говорится, «под лежащий камень вода не течет». Студенты объединяются в малые группы по 3-5 человек, каждой группе ставится задача (1-3). Один из них – владелец фирмы, другой – менеджер, третий – маркетолог, далее – по предложению малой группы: кадровик, финансист и т.п. 1. Естественная убыль клиентов. Как бы хорошо вы ни работали, с каждым годом вы будете терять клиентов. Кому-то больше не понадобятся ваши услуги. Список клиентов ни у кого не остается неизменным.

2. Новые конкуренты. Вы неизбежно столкнетесь с новыми конкурентами или с новыми разновидностями конкурентов. Если у вас хороший рынок, конкурентам захочется тоже занять его. Даже если с рынком у вас не все благополучно, новые клиенты, наделенные нерастроченной энергией и творческими способностями, решат попробовать на вашем участке свои силы. К тому же все мы знаем, что такое новые формы конкуренции, возникшие благодаря Интернету и глобализации.

3. Растущие затраты. Не надо мне говорить, что в наши дни дорожает буквально все -

особенно топливо, что влияет на стоимость доставки товаров. Увеличение затрат - значит

уменьшение прибылей даже при стабильном уровне продаж.

Если вы задумаетесь обо всех этих угрозах со стороны, то не станете терять бдительности, на какой бы стадии развития ни находилось ваше предприятие. Но иногда в жизни наступают периоды, когда особенно важно сесть и спокойно подумать о необходимости роста и развития бизнеса.

Как узнать, что наступил такой переломный момент и пора расти?

Далее каждой группе ставятся следующие задачи (1-5).

1. Вам осталось четыре-семь лет до пенсии. Что произойдет с вашими доходами, когда вы решите удалиться от дел? Вероятно, вы откладывали деньги на безбедную старость и делали для этого разумные вложения в недвижимость. Тогда вы можете спокойно закрывать лавочку и уходить. Однако большинство предпринимателей все свои прибыли постоянно вкладывают в дело. В сущности, предприятие превращается в их сбережения на старость. Поэтому, если нельзя, уйдя на покой, продать бизнес и превратить его в круглую сумму, придется работать дальше и развиваться. Начните прямо сейчас планировать дальнейшую деятельность предприятия так, чтобы оно приобрело значительную ценность – а значит, его можно было бы продать, когда вы будете готовы уйти на пенсию. Для значительного роста нужно несколько лет, поэтому принимайтесь за работу, не откладывая.

2. Вы собираетесь в ближайшие несколько лет продать компанию. Даже если вы не собираетесь уходить на пенсию, вы все равно можете в ближайшем будущем продать компанию. Если да, надо начинать развивать ее прямо сейчас. Большинство предпринимателей склонно сильнее всего завышать стоимость собственных фирм. Вы уверены, будто сможете продать ее конкурентам или своим же работникам, но на самом деле за маленькую фирму и дадут мало, даже если вы вообще найдете покупателя. Начните развитие своего малого бизнеса, чтобы повысить ценность предприятия и сделать его привлекательнее для покупателя. Не забывайте – для значительного роста и развития нужно время.

3. В вашей сфере деятельности наметилась тенденция к консолидации. В быстро консолидирующихся сферах – например, в банковском деле или в торговле строительными товарами – оставаться маленьким трудно. Крупные компании в этих сферах стремительно растут.

Для этого они скупают и присоединяют к себе компании средних размеров и быстро растущие предприятия малого бизнеса. При этом в кильватере остаются отчаянно барахтающиеся очень маленькие фирмы, которые почти или совсем не растут. Ваша стратегия – стать настолько крупным предприятием, чтобы либо войти в состав еще более мощной корпорации, либо даже конкурировать с ней.

4. Вам стало скучно. Если владелец предприятия заскучал, прогноз для жизни фирмы неблагоприятный. Почему? Потому что владелец не занимается делами предприятия, сосредоточен на личных интересах или движется хаотически. Рост – целенаправленный, запланированный рост – ставит перед владельцем осмысленные задачи, возрождает интерес к делу, не ставя под угрозу благополучие компании.

5. Ваши лучшие работники заскучали. Стагнация в компании влечет за собой стагнацию среди сотрудников. Рост дает возможность сотрудникам приобрести новые навыки, не терять интереса к происходящему, а к тому же еще и заработать денег. Чтобы ваши лучшие работники оставались лучшими, им нужна возможность для роста.

Ролевая игра «План развития бизнеса»

Студенты определяют направление деятельности малого предприятия. Два владельца – один играет роль новатора, другой – считает, что новаторство не нужно. Аргументы. Студенты разбиваются на группы и роли: бухгалтер, работники, заказчики (клиенты), партнеры. Для успешного роста предприятия выделяются основные направления развития с учетом всех высказываний по ролям игры и составляется план развития бизнеса на ближайший год. Чтобы составить хороший план развития бизнеса предприятия, нужно пройти этапы от формулировки общих целей до разработки конкретного плана действий.

1. Оценивается прошлое. Прежде чем двинуться в новом направлении, посмотрите, что удавалось вам раньше, а что - нет. В особенности подумайте над тем, какие занятия приносили вам не просто доход, а прибыль.

2. Составляется список целей. Запишите все свои цели: сколько вы хотите заработать, какие товары и услуги вы хотите добавить в ассортимент, какие маркетинговые подходы планируете освоить, какие операции изменить. Включите туда личные цели, которые влияют на работу.

3. Указываются примерные цифры и сроки. Превращайте общие цели в предельно конкретные исчисляемые планы. Например, одна из ваших целей - расширить свое предприятие. Решите, что это значит: что у вас будет больше клиентов, что вы будете получать больше дохода с одного клиента, и то и другое. Теперь против каждой цели проставьте конкретную цифру: а) количество клиентов, б) средняя выручка с каждого клиента, в) общая сумма продаж для каждой линии продуктов или канала продаж.

4. Разрабатываются конкретные шаги. Обдумайте, какие шаги необходимо сделать, чтобы достичь поставленных целей. Например, чтобы привлечь покупателей, нужно усилить маркетинг. Перечислите, что именно вы для этого сделаете: это реклама, профессиональные выставки, прямая рассылка, звонки потенциальным клиентам. Теперь проставьте против каждого пункта соответствующие цифры. Сколько профессиональных выставок вы посетите? Сколько дадите рекламных объявлений?

5. Оцениваются затраты. Проставьте рядом с каждым пунктом денежную сумму. Если вы точно не знаете, сколько вам придется потратить на ту или иную цель (а вы, конечно, не знаете), напишите предельно точную оценку. Все, что вы делаете, имеет денежную стоимость, и, разрабатывая план, важно понимать, что сколько стоит.

6. Определяется необходимое время. Деятельность отнимает не только деньги, но и время. Оцените, сколько времени у вас уйдет на каждый шаг. Например, на составление рекламного объявления в газете может уйти часа два, а на участие в выставке - сорок часов на подготовку и пять дней на саму выставку, учитывая дорогу туда и обратно.

7. Решается, кто за что отвечает. Решите, сколько человек нужно для выполнения каждого шага и кто за что отвечает. Это означает, что на каждом этапе есть главный, который следит за выполнением всех намеченных дел. 8. Расставляются приоритеты. Итак, у вас есть список дел, на выполнение которых, вероятно, потребуется больше времени, больше усилий, больше

работников и больше денег, чем у вас сейчас есть. Поэтому и шаги, и цели следует расставить по приоритетам.

8 Начните с того, что приносит вам законный кусок хлеба с маслом - с того, благодаря чему предприятие не закрывается. Затем выберите все то, что с большей вероятностью приведет к успеху. Лучше вообще отказаться от некоторых целей, чем потом не достичь ни одной.

9. Проверка на реальность. Перечитайте свой перечень. Соответствует ли он вашему поведению и поведению ваших работников? Если ваш план кажется не в меру честолюбивым, скорее всего, так оно и есть. Пересмотрите перечень еще раз и переставьте приоритеты.

10. Консенсус. Обсудите план со всеми заинтересованными лицами. Согласны ли они, что он реалистичен? Готовы ли они приняться за его исполнение? Если все с вами заодно, вам будет легче добиться поставленных целей.

11. Установление сроков. Проставьте против каждого пункта конкретную дату - реалистичный срок достижения цели.

12. Все записывается в План. Теперь есть план развития бизнеса с целями, сроками и рабочими заданиями.

13. В результате предприниматель определяет, чем будет заниматься и на что тратить деньги. Обоснование своих действий по ролям. План развития бизнеса готов, это - столбовая дорога к успеху. «Если цель не поставлена, ее нельзя достичь».

Ролевая игра «Составляем план развития бизнеса»

Одно нововведение» Долговременный успех предприятия основан на тщательном планировании его развития и ответственном исполнении ежедневных обязанностей по управлению фирмой. Определяется отрасль, в которой работает фирма, спектр услуг/товаров. У вас больше шансов достичь поставленных целей, если вы будете иметь четкое представление о том, на что у вас хватит времени и денег. Не делайте ставки на чрезмерно оптимистичные прогнозы по доходам, рассчитывая покрыть расходы. Ваш бизнес более или менее процветает, но у вас все равно возникло ощущение, будто вы топчетесь на месте? Ежегодный доход за последние несколько лет у вас стабилен, но вам хочется зарабатывать больше? Может быть, вы уже подустали от рутинной работы и хотите поставить перед своим бизнесом новую интересную задачу? Если вам нужно «раскачать» свое дело, сядьте и подумайте: «Какое крупное нововведение поможет мне существенно увеличить доходы в этом году? Только одно!». Не придумывайте себе десять крупных проектов развития вашего предприятия или пятьдесят мелких - изобретите всего одно нововведение, зато обязательно крупное. Это должно быть что-то такое, что способно принести вам заметные деньги в течение года. Было бы идеально, если бы это нововведение с новой силой разожгло в вас интерес к развитию своего дела. Нововведения могут быть самыми разными:

1. Стратегическая позиция/главная цель фирмы. Что происходит в вашей отрасли, в вашей общине, в экономике в целом? Как изменились ваши

конкуренты? Нужно ли вам переосмыслить фундаментальные аспекты вашего бизнеса, чтобы отреагировать на изменение условий или на новые технологии?

2. Цели. Расставьте ваши цели на ближайший год по приоритетам. По возможности приведите все соответствующие цифры. Реалистично оцените необходимое время и деньги.

3. Развитие товаров и услуг. Оцените товары и услуги, которые вы предлагаете. Проследите, каковы продажи, прибыли и клиентская база для каждой линии. Не надо ли вам добавить новые услуги или свернуть производство некоторых товаров? Какие шаги вы способны предпринять, чтобы улучшить качество товаров или услуг, которыми вы торгуете?

4. Личностный рост. Многие люди открывают свой бизнес, потому что хорошо умеют что-то делать, но потом они оказываются так заняты, что у них не остается времени идти учиться и оттачивать свои навыки. Каждый владелец предприятия обязан постоянно совершенствоваться.

5. Бюджет. Составляйте бюджет на год. Начните с перечисления фиксированных трат, затем перечислите варьирующиеся траты и траты на рост и развитие. Прогнозируйте умеренный консервативный доход на основании своих прежних достижений и лишь во вторую очередь - маркетинговых планов. Тогда у вас будет разумная основа для принятия решений.

6. Маркетинг. Какие конкретные действия вы предпримете или продолжите предпринимать, чтобы обеспечить себе стабильных клиентов и стабильный доход? Составьте конкретный маркетинговый план и бюджет на год.

7. Продумайте эффективные системы, позволяющие контролировать все административное делопроизводство. Предусмотрите процедуры финансового менеджмента, чтобы всегда знать, какова ваша финансовая ситуация, и лучше контролировать ваши деньги.

Новый клиент или покупатель, например, заказ от крупной компании. - Новый целевой сегмент рынка, например, новая демографическая группа или отрасль, которую вы пока не обслуживаете.

- Новый продукт или услуга, особенно если они дополняют уже имеющийся у вас ассортимент.

- Модификация продукта и услуги с целью охватить более широкий сегмент рынка.

- Новый канал распределения, дающий вам доступ к более широкому кругу клиентов.

- реформы в сфере операций, позволяющие вам существенно снизить затраты и увеличить доходы. Обсуждение в группе всех направлений развития бизнеса и выбор одного нововведения, на взгляд большинства студентов, более прибыльного.

Критерии оценки:

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету

(ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ОК 10, ОК 11, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ЛР - 2)

1. Предпринимательские возможности, предпринимательская идея. Источники и способы идентификации предпринимательских идей.
2. Этапы реализации предпринимательской идеи. От предпринимательской идеи к бизнесу.
3. Индивидуальное предпринимательство, возможности, мотивация, риски.
4. Критерии, факторы успеха бизнеса.
5. Государственное регулирование предпринимательской деятельности
6. Организационно-правовые формы коммерческого предпринимательства: цели, задачи, основные характеристики.
7. Особенности функционирования коммерческих организаций, основанных на объединении лиц для совместной предпринимательской деятельности и труда.
8. Особенности функционирования коммерческих организаций, основанных на объединении капиталов
9. Некоммерческое предпринимательство: виды деятельности, формы организации.
10. Классификация организаций по масштабу бизнеса, критерии определения малого бизнеса.
11. Собственники бизнеса и теория стейхолдеров.
12. Государственная поддержка отдельных категорий бизнеса
13. Процесс взаимодействия внешней среды и бизнеса, характеристика внешней среды.
14. Особенности микро-уровня, факторы и условия его формирования.
15. Дайте характеристику основным видам капитала, объясните их назначение, особенности.
16. Назначение уставного капитала, объясните порядок его формирования с учетом организационно-правовой формы осуществления бизнеса.
17. Объясните роль и значение реального капитала, покажите его состав и структуру.
18. Покажите особенности основных средств и нематериальных активов, их роль в осуществлении бизнеса, состав и структура.
19. Объясните назначение натуральной и стоимостной оценки основных средств, применяемые подходы.
20. Дайте характеристику показателей, применяемых для анализа эффективности использования основного капитала.
21. Раскройте цели и задачи амортизационной политики организации, основанной на выборе метода расчета амортизационных отчислений и поставленных целей в управлении основными средствами.
22. Покажите особенности функционирования основного и оборотного капитала, их роль в бизнесе.
23. Раскройте основные направления управления оборотными производственными фондами.
24. Виды маркетинговых стратегий в бизнесе

25. Роль маркетинговых исследований при разработке планового объема продаж, производства продукции (работ, услуг).
26. Какие методы и модели используются для анализа покупателей, покупательских предпочтений?
27. Методы планирования объемов производства и продаж продукции (работ, услуг).
28. Понятие операционной деятельности, принципы организации операционной деятельности
29. Бизнес-процессы: показатели измерения и оценки
30. Управление запасами и цепями поставок
31. Организация труда и повышение производительности труда
32. Формы мотивации труда.
33. Виды материального стимулирования труда.
34. Виды группировки затрат, их назначение.
35. Методы управления затратами.
36. Формирование себестоимости продукции (работ, услуг), порядок расчета и назначение.
37. Показатели, отражающие финансово-экономические результаты деятельности
38. Источники формирования финансовых ресурсов в бизнесе
39. Собственные финансовые ресурсы организации.
40. Стратегии бизнеса
41. Взаимосвязь стратегического, тактического и операционного планирования
42. Состав основных разделов бизнес-плана
43. Устойчивость развития и непрерывность бизнеса
44. Жизненный цикл в бизнесе, причины кризисов.
45. Направления развития бизнеса.
46. Виды инвестиций.
47. Инвестиционная деятельность организации.
48. Виды инновации.
49. Инновационный процесс, этапы его реализации
50. Роль интеллектуальной собственности в современном бизнесе.
51. Социальная ответственность бизнеса
52. Эффективность бизнеса
53. Эффективность использования ресурсов бизнеса
54. Оценка результативности бизнеса

Критерии оценки:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;

оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;

оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

IV. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, исследований.

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы, методы контроля и оценки
<p>Освоенные знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; - номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации; - содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности 	<p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;</p> <p>оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;</p> <p>оценка «неудовлетворительно»</p>	<p>Текущий контроль</p> <ul style="list-style-type: none"> - устный и письменный опрос, - выполнение ситуационных (практических) заданий, - выполнение тестовых заданий, - подготовка докладов, сообщений, презентаций, - проведение ролевых игр. <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>

<ul style="list-style-type: none"> - особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений; - современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности; - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности; - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; - кредитные банковские продукты; <p>Освоенные умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составить план действия; определить необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовать составленный план; 	<p>выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>	
---	--	--

<ul style="list-style-type: none"> - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) - 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 - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе - применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение - 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; 		
--	--	--

<ul style="list-style-type: none"> - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформлять бизнес-план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; - презентовать бизнес-идею; - определять источники финансирования; - принимать произвольные первичные бухгалтерские документы, рассматриваемые как письменное доказательство совершения хозяйственной операции или получение разрешения на ее проведение; - принимать первичные бухгалтерские документы на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью; - проверять наличие в произвольных первичных бухгалтерских документах обязательных реквизитов; - организовывать документооборот; - разбираться в номенклатуре дел 		
--	--	--

Преподаватель _____



Акименко В.А.