Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ахвердова Ольга Альбертовна
Должность: Директор
Дата подписания: 14.09.2026 09:47:02
Уникальный программный ключ:
4927f743b64a570c75bc5fbc77ef56d4eb0f1635

ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
– филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
_____ О.А. Ахвердова

« 28 » августа 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.О.23 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

По направлению подготовки: 38.03.02Менеджмент (уровень бакалавриата)
Направленность (профиль): Управление и экономика сферы здравоохранения
Квалификация выпускника: бакалавр
Кафедра: менеджмента и экономики

Курс – 2
Семестр – 4
Форма обучения – очно-заочная
Лекции – 20 часов
Практические занятия − 30 часа
Самостоятельная работа: – 105,7 часов
Промежуточная аттестация: Экзамен – 4 семестр
Всего: 5 ЗЕ (180 часов)

Пятигорск, 2026

Рабочая программа дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ от 12 августа 2020 г. № 970)

Разработчики программы:
Доцент, канд. экон. наук Е.А. Сергеева

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры менеджмента и экономики протокол № 1 от «27» августа 2026 г.
Заведующий кафедрой менеджмента и экономики,
канд. экон. наук, доцент Е.А. Сергеева

Рабочая программа согласована с учебно-методической комиссией по циклу гуманитарных дисциплин
протокол № 1 от «27» августа 2026 г.
Председатель УМК Е.В. Говердовская

Рабочая программа согласована с библиотекой
Заведующая научной библиотекой А.О. Атакуева

Внешняя рецензия дана начальником управления образовательных стандартов и программ ФГБОУ ВО «Государственный университет по землеустройству» канд. экон. наук Погорельской Татьяной Анатольевной

И.о. декана фармацевтического факультета Е.И. Хартюнова

Рабочая программа утверждена на заседании Центральной методической комиссии
Протокол № 1 от «28» августа 2026 г.

Рабочая программа утверждена на заседании Ученого совета
Протокол № 1 от «28» августа 2026 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель дисциплины - формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах предпринимательской деятельности, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование компетенций, которые позволят выработать способность принимать эффективные решения.

Задачи дисциплины:

- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов и закономерностей предпринимательства и коммерческой деятельности;
- освоение вопросов организации, управления и функционирования коммерческих организаций и предприятий потребительского рынка;
- приобретение практических навыков по постановке целей, задач, организации хозяйственной деятельности в сфере потребительского рынка;
- понимание природы экономического поведения хозяйствующих субъектов в различных временных горизонтах на основе общих закономерностей и принципов предпринимательской деятельности в сфере потребительского рынка;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования субъектов предпринимательской деятельности;
- овладение методами и принципами оценки эффективности использования экономических ресурсов;
- развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при оценке эффективности коммерческой деятельности;
- приобретение умений применять полученные знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность;
- воспитание личности, осознающей себя гражданином и защитником своей страны, проявляющей активную гражданскую позицию, демонстрирующий 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

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» относиться к обязательной части, блока 1 «дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы.

Дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» изучается на 2 курсе, в 4 семестре очно-заочной формы обучения.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Результаты освоения ОП (компетенции)	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
		Знать	Уметь	Иметь навык (опыт деятельности)
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач;	термины, основные понятия, подходы, модели предпринимательства в контексте решения задач управленческой деятельности;	осуществлять постановку профессиональных задач, используя категориальный аппарат управленческой теории;	методами, способами и инструментарием постановки и решения типовых задач, выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления: навыками моделирования управленческих задач исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

	УК-2.2. Использует алгоритмизированный общий подход к решению задач в рамках поставленной цели, выбирает оптимальные способы их решения;	основы анализа существующих рыночных возможностей; методы оценки и интерпретации результатов анализ рыночных условий осуществления предпринимательской деятельности.	реализовывать и управлять предпринимательским проектом, в том числе составлять организационные, распорядительные документы по созданию новых предпринимательских структур	формирования бизнес-моделей с учетом степени влияния социально-экономических условий;
ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;	ОПК-4.1. Применяет современные методы оценки рыночных условий предпринимательской деятельности, инструментарий оценки полученных результатов и их интерпретацию в целях разработки бизнес-плана;	способы оценкиэкономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; принципы разработки бизнес-плана и методы его обоснования.	определять степень влияния социально-экономических условий на предпринимательскую деятельность; оценивать новые рыночные возможности в соответствии с целями и ресурсами предприятия;	применения методики определения рыночных возможностей в соответствии с целями и ресурсами предприятия; методами анализа предпринимательской деятельности; методикой составления бизнес-плана;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен	
3.1	**Знать:**
	- признаки и субъекты организации предпринимательской деятельности; - организационно-правовые формы предпринимательства; - порядок проведения регистрации предпринимательской фирмы; - формы ликвидации фирмы; - особенности конкуренции в системе бизнеса; - основные элементы инфраструктуры бизнеса.
3.2	**Уметь:**
	- оценивать риски в деятельности предпринимателя; - составлять бизнес-план; - применять теоретические знания предмета на практических занятиях.
3.3	**Иметь навык (опыт деятельности):**
	- навыками самостоятельного усвоения новых знаний в области организации предпринимательской деятельности.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры
		4
1.Контактная работа обучающихся с преподавателем:	**56,3**	**56,3**
Аудиторные занятия всего, в том числе:	**50**	**50**
Лекции	20	20
Лабораторные	-	-
Практические занятия	30	30
Контактные часы на аттестацию (экзамен)	0,3	0,3
Консультация	4	4
Контроль самостоятельной работы	2	2
2. Самостоятельная работа	**105,7**	**105,7**
Контроль	**18**	**18**
ИТОГО:	**180**	**180**
Общая трудоемкость	**180/5**	**180/5**

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование модулей дисциплины	Содержание раздела	Индикатор достижения компетенции
1	Модуль 1. Сущность и социально – экономические условия развития предпринимательской и коммерческой деятельности	Понятие предпринимательства, коммерции, бизнеса. Рынок – основа осуществления предпринимательской деятельности. Анализ рыночных возможностей. Формы и виды предпринимательской деятельности и их	УК-2.1., УК-2.2.

		классификация. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.	
2	Модуль 2. Организационные формы предпринимательской деятельности в условиях различных видов конкуренции	Характеристика организационных форм предпринимательства. Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно-экономические формы предпринимательства. Организационные структуры предприятия и их выбор. Малое и среднее предпринимательство и его развитие в современных социально-экономических условиях хозяйствования.	ОПК-4.1.
3	Модуль 3. Предпринимательские преобразования и их обоснование	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности. Инновационный замысел и его реализация в предпринимательском проекте. Формирование бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяющие факторы и показатели.	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.
4	Модуль 4. Основы бизнес-планирования	Бизнес-планирование в российском предпринимательстве. Бизнес-план инновационного проекта. Его структура и методы обоснования. Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование. Понятие мониторинга в экономике. Бизнес-план как основной документ в управлении предприятием. Презентации бизнес-плана.	ОПК-4.1
5	Модуль 5. Организация реализации предпринимательского проекта	Состав управленческих документов, выдаваемых органами государственного регулирования при государственной регистрации новых предпринимательских структур. Правила создания учредительных документы	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.

		предприятия. Формирование уставного фонда предприятия. Выбор режима налогообложения. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности. Координация как функция управления предпринимательской деятельностью в целях обеспечения согласованности выполнения проекта, бизнес-плана всеми участниками	

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование раздела (темы) дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)			
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
Модуль 1. Сущность и социально – экономические условия развития предпринимательской и коммерческой деятельности	2	-	4	20
Модуль 2. Организационные формы предпринимательской деятельности в условиях различных видов конкуренции	4	-	6	22
Модуль 3. Предпринимательские преобразования и их обоснование	4	-	6	22
Модуль 4. Основы бизнес-планирования	4	-	6	22
Модуль 5. Организация реализации предпринимательского проекта	6		8	19,7
Итого (часов)	20	-	30	105,7
Форма контроля	Экзамен			

7. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленное изучение разделов и тем рабочей программы и предполагает изучение литературных источников, выполнение домашних заданий и проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе литературных источников и материалов, публикуемых в интернете, а также реальных речевых и языковых фактов, личных наблюдений. Также самостоятельная работа включает подготовку и анализ материалов по темам пропущенных занятий.

Самостоятельная работа по дисциплине включает следующие виды деятельности:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса, написание доклада, исследовательской работы по заданной проблеме;
- выполнение задания по пропущенной или плохо усвоенной теме;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- выполнение домашней контрольной работы (решение заданий, выполнение упражнений);

- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку (отдельные темы, параграфы);
- написание рефератов;
- подготовка к тестированию;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к экзамену

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Основная литература

1. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие : [16+] / Т. В. Буклей, М. В. Гаврилюк, Т. М. Кривошеева [и др.] ; под ред. О. В. Шеменевой, Т. В. Харитоновой. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 294 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572959. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03202-8. – Текст : электронный.

2. Предпринимательство : учебник / И. К. Ларионов, А. Н. Герасин, О. Н. Герасина [и др.] ; под ред. И. К. Ларионова. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 191 с. : ил., табл. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684330 . – ISBN 978-5-394-04347-5. – Текст : электронный.

8.2. Дополнительная литература

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник / Э. А. Арустамов. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 230 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621620 (дата обращения: 04.05.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04041-2. – Текст : электронный.

2. Предпринимательство : учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва :Юнити-Дана, 2017. – 690 с. : ил., табл. – (Золотой фонд российских учебников). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685077 (дата обращения: 04.05.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01545-3. – Текст : электронный.

3. Косов, М. Е. Налогообложение предпринимательской деятельности : теория и практика : учебник / М. Е. Косов, Л. А. Крамаренко, Н. Д. Эриашвили. – Москва :Юнити-Дана, 2017. – 432 с. : табл. – (Magister). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684697 (дата обращения: 04.05.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02212-3. – Текст : электронный.

8.3. Лицензионное программное обеспечение

1. MOODLE e-Learning, eLearningServer, Гиперметод. Договор с ООО «Открытые технологии» 82/1 от 17 июля 2013 г. Бессрочно.
2. Операционные системы OEM (на OSWindows 95с предустановленным лицензионным программным обеспечением): OSWindows 95, OSWindows 98; OSWindowsME, OSWindowsXP; OSWindows 7; OSWindows 8; OSWindows 10. На каждом системном блоке и/или моноблоке и/или ноутбуке. Номер лицензии скопирован в ПЗУ аппаратного средства и/или содержится в наклеенном на устройство стикере с голографической защитой. Бессрочно.
3. Kaspersky Endpoint Security – Стандартный Russian Edition. 100-149 Node 1 year Educational Renewal License № лицензии 243419111214015202063S.
4. GoogleChrome Свободное и/или безвозмездное ПО;
5. Браузер «Yandex» (Россия) Свободное и/или безвозмездное ПО

6. 7-zip (Россия) Свободное и/или безвозмездное ПО
7. AdobeAcrobatDC / AdobeReader Свободное и/или безвозмездное ПО
8. VooVmeeting Свободное и/или безвозмездное ПО

8.4. Современные профессиональные базы данных

1. https://corpmsp.ru/ - Корпорация МСП федеральная корпорация по развитию малого и среднего бизнеса
2. https://journal.tinkoff.ru/selected/unit-ekonomika/ - Тинькофф журнал «Идеи для бизнеса в разных сферах
3. https://www.nalog.gov.ru/rn77/ - официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ
4. http://inion.ru/resources/bazy-dannykh-inion-ran/ - Библиографические базы данных ИНИОН РАН по социальным и гуманитарным наукам
5. www.elibrary.ru- Научная электронная библиотека.

8.5. Информационные справочные системы

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru;
2. https://rosstat.gov.ru/ - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации) ауд. 8	**Учебное оборудование:** Стол преподавателя (1шт.), стул для преподавателя (1 шт), стол ученический (16 шт.), стул ученический (30 шт); Стационарная доска; **Технические средства обучения:** Ноутбук с подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ПМФИ; мультимедийное оборудование (видеопроектор, экран).
Помещение для самостоятельной работы ауд. 3	**Учебное оборудование:** Стол ученический (2 шт.), стул ученический (4 шт); **Технические средства обучения:** компьютерная техника с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (2 шт)

10. ОСОБЕННОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ ОБУЧАЮЩИМИСЯ-ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ (ПРИ НАЛИЧИИ)

Особые условия обучения и направления работы с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее обучающихся с ограниченными возможностями здоровья) определены на основании:

– Закона РФ от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

– Закона РФ от 24.11.1995г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;

– Приказа Минобрнауки России от 06.04.2021 N 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;

– методических рекомендаций по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса (утв. Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).

Под специальными условиями для получения образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких обучающихся, включающие в себя использование адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания вуза и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности изучения дисциплины инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья организацией обеспечивается:

1. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

– наличие альтернативной версии официального сайта организации в сети «Интернет» для слабовидящих:

– размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации (информация должна быть выполнена крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

– присутствие ассистента. оказывающего обучающемуся необходимую помощь:

– обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря. к зданию организации;

2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

– дублирование звуковой справочной информации визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

– обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации:

3.Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата. Материально- технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров: наличие специальных кресел и других приспособлений).

Обучение лиц организовано как инклюзивно, так и в отдельных группах.

11.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

11.1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП прямо связаны с местом дисциплин в образовательной программе. Каждый этап формирования компетенции характеризуется определенными знаниями, умениями и навыками и (или) опытом профессиональной деятельности, которые оцениваются в процессе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине (практике) и в процессе государственной итоговой аттестации.

Оценочные материалы включают в себя контрольные задания и (или) вопросы, которые могут быть предложены обучающемуся в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине. Указанные планируемые задания и (или) вопросы позволяют оценить достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине, установленных в соответствующей рабочей программе дисциплины, а также сформированность компетенций, установленных в соответствующей общей характеристике основной профессиональной образовательной программы.

На этапе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине показателями оценивания уровня сформированности компетенций являются результаты устных и письменных опросов, написание рефератов, выполнение практических заданий, решения тестовых заданий.

Итоговая оценка сформированности компетенций определяется в период государственной итоговой аттестации.

11.2.ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Текущая аттестация включает следующие типовые задания: вопросы для устного опроса, написание реферата, тестирование, решение ситуационных задач, оценка освоения практических навыков (умений), собеседование по контрольным вопросам.

11.2.1. Вопросы для устного опроса на практических занятиях

Проверяемый индикатор достижения компетенции:

УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач;

Типовые задания, для оценки сформированности знаний

Результаты обучения
Знает термины, основные понятия, подходы, модели предпринимательства в контексте решения задач управленческой деятельности.

№	Вопрос	Эталон ответа
1	Что понимается под предпринимательской деятельностью?	Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность граждан или юридических лиц, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.
2	Каковы признаки предпринимательской деятельности?	Основные признаки: самостоятельность, экономическая инициативность, систематичность, риск и получение прибыли.
3	Какие выделяют функции предпринимательской	Функции: инновационная (создание нового продукта), производственная (производство товаров и услуг),

	деятельности?	коммерческая (реализация продукции), финансовая (управление капиталом) и управленческая.
4	Как осуществляется анализ рыночных возможностей?	Анализ включает исследование спроса и предложения, выявление целевой аудитории, оценку конкурентов, прогнозирование цен, анализ финансовых и ресурсных возможностей предприятия.
5	Что представляет собой производственное предпринимательство?	Производственное предпринимательство – деятельность, направленная на создание материальных благ или оказание услуг с целью получения прибыли.
6	Что представляет собой коммерческое предпринимательство?	Коммерческое предпринимательство – деятельность по покупке и продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг с целью получения прибыли без создания нового продукта.
7	Что относится к субъектам коммерческого предпринимательства?	Субъекты: индивидуальные предприниматели, коммерческие организации, партнерства, акционерные общества, товарищества.
8	Какие существуют виды финансового предпринимательства?	Виды: банковское, страховое, инвестиционное, фондовое, кредитное, лизинговое и микрофинансовое предпринимательство.
9	Что представляет собой консалтинговая и аудиторская предпринимательская деятельность?	Консалтинг – предоставление профессиональных консультационных услуг; аудит – независимая проверка финансовой отчетности и деятельности предприятия.
10	Что представляет собой инновационное предпринимательство?	Деятельность по внедрению новых технологий, продуктов, услуг или методов управления с целью получения прибыли и конкурентного преимущества.
11	Какие основные нормативно-правовые акты регулируют предпринимательскую деятельность?	Основные акты: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», Закон о защите прав потребителей, законы о лицензировании отдельных видов деятельности.
12	Что представляет собой процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя?	Подача заявления в налоговые органы, предоставление документов (паспорт, ИНН), получение свидетельства о регистрации, постановка на учет в налоговой службе.
13	Что относится к преимуществам и недостаткам франчайзинга?	Преимущества: использование готовой бизнес-модели, известный бренд, поддержка франчайзера. Недостатки: ограничение самостоятельности, роялти и соблюдение стандартов франчайзера.
14	Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы предприятия?	Факторы: размер бизнеса, количество участников, финансовые возможности, налоговая нагрузка, ответственность участников, цели бизнеса.
15	Перечислите и охарактеризуйте субъекты предпринимательской деятельности?	Субъекты: индивидуальные предприниматели (самостоятельно ведут бизнес), юридические лица (коммерческие организации), партнерства и акционерные общества.
16	Дайте понятие организационной структуре предприятия, обоснуйте их выбор?	Организационная структура – это система распределения функций и ответственности между подразделениями предприятия. Выбор структуры зависит от размера предприятия, характера деятельности и целей управления.
17	Каков порядок государственной регистрации предприятия?	Регистрация включает подачу учредительных документов, проверку соответствия требованиям закона, получение свидетельства о регистрации, постановку на учет в налоговой службе.

18	Какие основные учредительные документы юридических лиц?	Устав, учредительный договор (для некоторых форм), протокол или решение о создании, документы о формировании уставного капитала.
19	Раскройте суть малого и среднего предпринимательства в современных социально-экономических условиях хозяйствования.	Малое и среднее предпринимательство – это субъекты бизнеса с ограниченным числом работников и капиталом, играющие важную роль в инновациях, создании рабочих мест, стимулировании конкуренции и экономическом развитии.

УК-2.2. Использует алгоритмизированный общий подход к решению задач в рамках поставленной цели, выбирает оптимальные способы их решения;

Типовые задания, для оценки сформированности знаний

Результаты обучения
Знает основы анализа существующих рыночных возможностей; методы оценки и интерпретации результатов анализ рыночных условий осуществления предпринимательской деятельности.

№	Вопрос	Ответ
1	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий	Сфера выбирается исходя из потребностей рынка, конкуренции, ресурсов и законодательства. Обоснование включает анализ рынка, целевой аудитории, экономической ситуации, потенциала прибыли и социальных эффектов (занятость, развитие региона).
2	Инновационный замысел и его реализация в предпринимательском проекте	Инновационный замысел – идея нового продукта, услуги или технологии. Реализация включает: разработку концепции, прототипирование, тестирование, маркетинг, финансирование и запуск проекта на рынок с оценкой эффективности.
3	Формирование бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяющие факторы и показатели	Бизнес-модель описывает, как предприятие создает, доставляет и получает ценность. Включает: целевую аудиторию, предложение, каналы сбыта, источники дохода, ключевые ресурсы и партнерства. Показатели: доход, затраты, рентабельность, доля рынка, эффективность процессов.

ОПК-4.1. Применяет современные методы оценки рыночных условий предпринимательской деятельности, инструментарий оценки полученных результатов и их интерпретацию в целях разработки бизнес-плана;

Результаты обучения
Знает способы оценкиэкономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; принципы разработки бизнес-плана и методы его обоснования.

№	Вопрос	Ответ
1	Бизнес-планирование в российском предпринимательстве	Процесс разработки стратегий и планов развития бизнеса в РФ с учетом экономических, правовых и рыночных условий. Включает анализ рынка, финансовое планирование, маркетинг, оценку рисков.
2	Бизнес-план инновационного проекта. Его структура и методы обоснования	Бизнес-план инновационного проекта включает: резюме, описание продукта/услуги, маркетинговый план, организационный план, финансовый план, оценку рисков. Методы обоснования: анализ

		рынка, SWOT, PEST, расчет финансовых показателей, окупаемости и рентабельности.
3	Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование	Бизнес-план демонстрирует потенциальным инвесторам жизнеспособность проекта, финансовую привлекательность и стратегию развития, служит основой для привлечения капитала.
4	Понятие мониторинга в экономике	Систематическое наблюдение, сбор и анализ данных о деятельности предприятия или отрасли для оценки эффективности, выявления проблем и корректировки стратегии.
5	Бизнес-план как основной документ в управлении предприятием	Используется для постановки целей, планирования ресурсов, оценки рисков, принятия управленческих решений и контроля выполнения стратегии предприятия.
6	Презентации бизнес-плана	Краткое визуальное представление ключевых частей бизнес-плана (идея, рынок, финансы, стратегия), предназначенное для инвесторов, партнеров и руководства.
7	Состав управленческих документов, выдаваемых органами государственного регулирования при государственной регистрации новых предпринимательских структур	Учредительные документы (устав, учредительный договор), заявление о регистрации, сведения о руководителях, квитанция об оплате госпошлины, документы, подтверждающие юридический адрес.
8	Правила создания учредительных документов предприятия	Учредительные документы должны содержать название, цели, виды деятельности, структуру управления, порядок внесения изменений. Оформляются письменно и регистрируются в госорганах.
9	Формирование уставного фонда предприятия	Уставный фонд формируется из взносов учредителей в денежной или имущественной форме и является гарантией выполнения обязательств перед кредиторами.
10	Выбор режима налогообложения	Предприниматель выбирает между общим и специальными режимами (УСН, патент, ЕНВД/с 2021 упрощены), исходя из вида деятельности, численности сотрудников и уровня доходов.
11	Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности	Определенные виды деятельности (например, медицина, образование, транспорт) требуют получения лицензии, подтверждающей право на ведение деятельности и соответствие стандартам.
12	Координация как функция управления предпринимательской деятельностью	Обеспечивает согласованное выполнение задач и бизнес-плана всеми участниками проекта, поддерживает коммуникацию, распределение ресурсов и контроль выполнения.

Критерии и шкала оценивания устного опроса

Оценка за ответ	Критерии
Отлично	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; - исчерпывающее, последовательно, четко и логически излагает теоретический материал; - свободно справляется с решение задач, - использует в ответе дополнительный материал;

	- все задания, предусмотренные учебной программой выполнены; - анализирует полученные результаты; - проявляет самостоятельность при трактовке и обосновании выводов
Хорошо	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью; - необходимые практические компетенции в основном сформированы; - все предусмотренные программой обучения практические задания выполнены, но в них имеются ошибки и неточности; - при ответе на поставленный вопросы обучающийся не отвечает аргументировано и полно. - знает твердо лекционный материал, грамотно и по существу отвечает на основные понятия.
Удовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено частично, но проблемы не носят существенного характера; - большинство предусмотренных учебной программой заданий выполнено, но допускаются не точности в определении формулировки; - наблюдается нарушение логической последовательности.
Неудовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - не знает значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки; - так же не сформированы практические компетенции; - отказ от ответа или отсутствие ответа.

11.2.2. Тематика рефератов

1. История предпринимательства в России.
2. Особенности современных российских предпринимателей.
3. Государственная поддержка предпринимательства в развитых странах
4. Организация торговли научно-техническими разработками, изобретениями, «ноу-хау» по лицензионным договорам
5. Разработка стратегии развития предприятия
6. Проведение маркетингового проса, особенности и технология.
7. Методика тестирования наличия спроса через канал сбыта.
8. Официальный сайт как инструмент продвижения бизнеса.
9. Система показателей прибыли коммерческих организаций
10. Порядок подачи документов на регистрацию юридического лица в регистрирующий орган;
11. Порядок открытия в банке расчетного счета организации

Критерии оценки рефератов, докладов, сообщений, конспектов:

Критерии оценки	**Баллы**	**Оценка**
Соответствие целям и задачам дисциплины, актуальность темы и рассматриваемых проблем, соответствие содержания заявленной теме, заявленная тема полностью раскрыта, рассмотрение дискуссионных вопросов по проблеме, сопоставлены различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, научность языка изложения, логичность и последовательность в изложении материала, количество исследованной литературы, в том числе новейших источников по проблеме, четкость выводов, оформление работы соответствует предъявляемым	5	Отлично

требованиям.		
Соответствие целям и задачам дисциплины, актуальность темы и рассматриваемых проблем, соответствие содержания заявленной теме, научность языка изложения, заявленная тема раскрыта недостаточно полно, отсутствуют новейшие литературные источники по проблеме, при оформлении работы имеются недочеты.	4	Хорошо
Соответствие целям и задачам дисциплины, содержание работы не в полной мере соответствует заявленной теме, заявленная тема раскрыта недостаточно полно, использовано небольшое количество научных источников, нарушена логичность и последовательность в изложении материала, при оформлении работы имеются недочеты.	3	Удовлетво рительно
Работа не соответствует целям и задачам дисциплины, содержание работы не соответствует заявленной теме, содержание работы изложено не научным стилем.	2	Неудовлет-ворительно

11.2.3. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Проверяемый индикатор достижения компетенции:

УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач;

Типовые задания, для оценки сформированности знаний

Результаты обучения
Знает термины, основные понятия, подходы, модели предпринимательства в контексте решения задач управленческой деятельности.

1. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:

а) ориентация на получение прибыли;

б) готовность идти на любой риск ради получения результата;

в) материальная ответственность за результаты своих действий.

г) стремление к новациям и нововведениям..

2. Для процедурного бизнеса характерно:

а) преимущественно экстенсивный характер развития;

б) ориентация на поиск новых правил и процедур;

в) ассиметричные взаимоотношения между партнерами;.

г) равноправные, устойчивые взаимоотношения между партнерами.

3. К основным формам экономической деятельности можно отнести:

а) предпринимателя;

б) домашнюю хозяйку;

в) учителя в школе;

г) верно все перечисленное.

4. Бизнесмен отличается от предпринимателя тем, что:

а) берет на себя риск ведения дела;

б) занимается организацией бизнеса;

в) ведет бизнес «традиционными» методами;

г) ищет новые сферы и способы ведения бизнеса.

5. К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все за исключением:

а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;

б) специализация управленческой деятельности.

в) принятие на себя риска ведения дел;

г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;

6. Современная функциональная парадигма бизнеса опирается на:

а) менеджмент;

б) маркетинг;

в) стратегическое планирование;

г) верно все выше пересиленное.

7. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:

а) в появлении и развитии функций бизнеса;

б) в полной независимости от государства;

в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;

г) верно все выше перечисленное.

8. Для современного процедурного бизнеса прибыль является:

а) главной целью ведения бизнеса;

б) основным показателем эффективности деятельности предпринимателя;

в) вознаграждением предпринимателя за принятый на себя риск ведения дела;

г) верно б) и в).

9. В современных условиях постиндустриального общества характерен:

а) только интуитивный бизнес;

б) только процедурный бизнес;

в) в основном процедурный бизнес, при сохранении в отдельных сферах и ситуациях элементов интуитивного бизнеса;

г) в основном интуитивный бизнес, при появлении в отдельных сферах и ситуациях элементов процедурного бизнеса;

10. К основным элементам бизнес операции относят:

а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;

б) поиск и организацию необходимых ресурсов;

в) организацию производства и реализации продукции;

г) верно все выше перечисленное.

11. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:

а) характер предпринимателя;

б) особенности конкуренции на рынке;

в) цели фирмы;

г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

12. К правовой инфраструктуре бизнеса относят:

а) законы и постановления;

б) обычаи хозяйственного оборота;

в) нормы деловой этики;

г) все перечисленное верно.

13. Банковская деятельность относится к :

а) производственному предпринимательству;

б) коммерческому бизнесу;

в) финансовому бизнесу;

г) бизнесу в сфере услуг.

14. К преимуществам коммерческого бизнеса можно отнести:

а) независимость от качества ресурсов:

б) простоту бизнес-операции;

в) устойчивость;

г) легкость управления.

15. Крупный бизнес выполняет в экономике следующие функции:

а) служит источником развития экономики:

б) обеспечивает устойчивость экономики;

в) накапливает и тиражирует наиболее эффективные правила и процедуры современного рационального бизнеса;

г) все выше перечисленное верно.

16. Жизнеобеспечивающее предприятие - это:

а) малое предприятие, ориентированное на рынок, которое обеспечивает своему владельцу приемлемый уровень дохода и не имеет тенденции к быстрому росту:

б) предприятие малого бизнеса, ориентированное на рынок и имеющее тенденцию к быстрому росту и высокой отдаче вложенных в него средств;

в) малое предприятие, ориентированное на обеспечение текущих потребностей своего владельца, слабо связанное с рынком и поэтому имеющее тенденций к быстрому росту;

г) только те малые предприятия, которые относятся к мельчайшему бизнесу, а поэтому часто гибнут и не имеют тенденций к быстрому росту.

17. К экономическим функциям малого бизнеса относится:

а) включение в производство временно незанятых ресурсов;

б) внедрение новых товаров и услуг;

в) обеспечение узкоспециализированными товарами и услугами;

г) верно все выше перечисленное.

18. Станции техобслуживания, работающие на основе договора, под маркой и по технологии «Тойоты» можно отнести:

а) к традиционному малому бизнесу;

б) венчурному бизнесу;

в) франчайзингу;

г) вообще не относятся к малому бизнесу.

19. К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относится:

а) количество занятых на предприятии;

б) отраслевая принадлежность бизнеса;

в) количество постоянных клиентов;

г) единство собственности и управления на предприятии.

Тесты на последовательность Задание: Расположите этапы в правильной последовательности.

1. **Последовательность создания бизнес-плана**
   A) Финансовое планирование
   B) Анализ рынка и конкурентов
   C) Резюме проекта
   D) Определение целей и задач проекта
   Правильная последовательность: D → B → C → A
2. **Этапы реализации инновационного проекта**
   A) Тестирование прототипа
   B) Разработка концепции
   C) Маркетинговое продвижение
   D) Запуск на рынок
   Правильная последовательность: B → A → C → D
3. **Формирование бизнес-модели**
   A) Определение целевой аудитории
   B) Определение источников дохода
   C) Разработка предложения ценности
   D) Выбор каналов сбыта
   Правильная последовательность: A → C → D → B
4. **Процесс лицензирования деятельности**
   A) Подача заявления на получение лицензии
   B) Подготовка пакета документов
   C) Получение лицензии
   D) Проверка соответствия требованиям
   Правильная последовательность: B → A → D → C
5. **Выбор режима налогообложения для нового предприятия**
   A) Оценка доходов и затрат
   B) Изучение налоговых режимов
   C) Принятие решения о системе налогообложения
   D) Регистрация в налоговом органе
   Правильная последовательность: A → B → C → D

Тесты на соотношение Задание: Соотнесите элементы двух колонок.

1. **Методы обоснования бизнес-плана**

A	Методы	B	Описание
1	SWOT	a	Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз
2	PEST	b	Оценка политических, экономических, социальных и технологических факторов
3	Финансовый анализ	c	Расчет рентабельности и окупаемости проекта
4	Конкурентный анализ	d	Оценка позиций конкурентов и рыночной ниши
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

2. **Элементы бизнес-модели**

A	Элемент	B	Описание
1	Целевая аудитория	a	Люди или организации, которым предлагается ценность
2	Каналы сбыта	b	Пути доставки продукта клиенту
3	Источники дохода	c	Способы получения прибыли от деятельности

4	Ключевые ресурсы	d	Основные активы, необходимые для работы
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

3. **Этапы реализации инновационного замысла**

A	Этап	B	Описание
1	Прототипирование	a	Создание опытного образца продукта
2	Маркетинговое продвижение	b	Реклама и привлечение клиентов
3	Разработка концепции	c	Определение идеи и стратегии проекта
4	Запуск на рынок	d	Вывод продукта на потребительский рынок
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

4. **Документы при регистрации нового предприятия**

A	Документ	B	Функция
1	Устав	a	Определяет цели, права и обязанности учредителей
2	Заявление о регистрации	b	Подтверждает намерение создать предприятие
3	Квитанция об оплате госпошлины	c	Подтверждает оплату государственной услуги
4	Документы о юридическом адресе	d	Подтверждает местонахождение предприятия
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

5. **Факторы выбора сферы деятельности**

A	Фактор	B	Пример влияния
1	Конкуренция	a	Высокая конкуренция снижает доходность
2	Рынок	b	Определяет спрос на продукт
3	Ресурсы	c	Наличие кадров, оборудования, финансов
4	Законодательство	d	Регулирует возможности деятельности
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Тесты на короткий ответ

1. Что такое бизнес-план и какую функцию он выполняет в управлении предприятием?

Ответ: Документ, который описывает цели, задачи, ресурсы и стратегию предприятия; служит для планирования, управления и привлечения инвестиций.

2. Назовите три ключевых этапа реализации инновационного проекта. *Ответ:* Разработка концепции, прототипирование, запуск на рынок.

3. Какие показатели учитываются при формировании бизнес-модели? *Ответ:* Доход, затраты, рентабельность, доля рынка, эффективность процессов.

4. Что включают учредительные документы предприятия? *Ответ:* Название, цели деятельности, структуру управления, права и обязанности учредителей, порядок внесения изменений.

5. Назовите метод обоснования бизнес-плана, который анализирует внешние экономические и политические факторы. *Ответ:* PEST-анализ.

УК-2.2. Использует алгоритмизированный общий подход к решению задач в рамках поставленной цели, выбирает оптимальные способы их решения;

Типовые задания, для оценки сформированности знаний

Результаты обучения
Знает основы анализа существующих рыночных возможностей; методы оценки и интерпретации результатов анализ рыночных условий осуществления предпринимательской деятельности.

1. Корпорации как организационно правовой форме характерно всё, за исключением:

а) делимость собственности акционеров.

б) неделимость собственности имущества фирмы;

в) это, обычно, форма организации крупного бизнеса;

г) единство собственности и управления.

2. Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

а) не может изъять свой капитал из фирмы;

б) не может повлиять на размер своего дохода;

в) отделен от управления;

г) является собственником имущества корпорации.

3. К внешним механизмам, обеспечивающим баланс прав предпринимателей и их партнеров в рамках АО относится:

а) система правовых ограничений;

б) система перекрестного владения акциями;

в) рынок контроля.

г) все выше перечисленное верно.

4. Ориентации корпорации на реализацию долговременных инвестиционных проектов способствует:

а) увеличение удельного веса физических лиц среди акционеров;

б) увеличение удельного веса работников среди акционеров;

в) увеличение доли консолидированных акционеров;

г) сокращение удельного веса администрации среди акционеров.

5. Контрольный пакет акций - это:

а) 51% акций;

б) пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой;

в) пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров;

г) пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании.

6. Полный контроль над корпорацией получает:

а) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях;

б) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства;

в) акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам;

г) всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией.

7. К радикальным методам реорганизации корпорации можно отнести:

а) создание совместных предприятий;

б) слияние корпораций;

в) организация консорциума;

г) создание кооператива.

8. К основным элементам трехзвенной структуры управления АО относятся:

а) акционеры, совет директоров и ревизионная комиссия;

б) акционеры, совет директоров и наемные работники;

в) акционеры, совет директоров, должностные лица (администрация);

г) акционеры, должностные лица (администрация), ревизионная комиссия.

9. К сильным сторонам англосаксонской модели корпорации можно отнести:

а) легкая идентификация акционера;

б) ориентация акционеров на долгосрочные инвестиционные программы;

в) невысокая распыленность акций среди мелких частных инвесторов;

г) ориентация на внутренние источники финансирования.

Тесты на последовательность

Задание: Расположите шаги в правильной последовательности.

1. **Этапы анализа рыночных возможностей**
   A) Сбор информации о рынке
   B) Определение целевой аудитории
   C) Анализ конкурентов
   D) Формирование выводов и рекомендаций
   Правильная последовательность: A → B → C → D
2. **Процесс оценки экономической целесообразности проекта**
   A) Расчет затрат и доходов
   B) Оценка рентабельности
   C) Сравнение с альтернативными вариантами
   D) Вывод о выборе оптимального решения
   Правильная последовательность: A → B → C → D
3. **Алгоритм выбора способа выхода на рынок**
   A) Анализ существующих каналов сбыта
   B) Оценка затрат и ресурсов
   C) Сравнение альтернатив
   D) Принятие решения о стратегии выхода
   Правильная последовательность: A → B → C → D
4. **Этапы маркетингового анализа**
   A) Сбор первичной и вторичной информации
   B) Сегментация рынка
   C) Определение потребностей клиентов
   D) Разработка рекомендаций по продукту
   Правильная последовательность: A → C → B → D
5. **Процесс оценки конкурентоспособности продукта**
   A) Определение критериев оценки

B) Сбор данных о конкурентах
C) Сравнение характеристик продукта с конкурентами
D) Принятие решения о стратегии улучшения
Правильная последовательность: A → B → C → D
Тесты на соотношение

Задание: Соотнесите методы анализа с их назначением.

Методы оценки рыночных возможностей

A	Метод	B	Назначение
1	SWOT	a	Определение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз
2	PEST	b	Анализ внешних политических, экономических, социальных и технологических факторов
3	Конкурентный анализ	c	Сравнение позиций конкурентов и выявление рыночной ниши
4	Финансовый анализ	d	Оценка рентабельности и окупаемости проекта
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Источники информации для рыночного анализа

A	Источник	B	Пример
1	Первичная информация	a	Опросы, интервью, тестирование продукта
2	Вторичная информация	b	Статистика, аналитические отчеты, исследования рынка
3	Внутренняя информация	c	Данные о продажах, финансовые отчеты компании
4	Внешняя информация	d	Общедоступные данные, отчеты конкурентов
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Факторы оценки рыночных условий

A	Фактор	B	Пример влияния
1	Конкуренция	a	Высокая конкуренция снижает долю рынка
2	Спрос	b	Определяет объем продаж продукта
3	Цены	c	Влияет на прибыльность и конкурентоспособность
4	Законодательство	d	Регулирует возможности ведения деятельности
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Методы интерпретации результатов анализа рынка

A	Метод	B	Назначение
1	Сравнительный анализ	a	Сравнение продукта с конкурентами
2	Диаграммы и графики	b	Визуализация данных для выявления трендов
3	SWOT-анализ	c	Определение сильных/слабых сторон и возможностей/угроз
4	Финансовое моделирование	d	Оценка доходности и окупаемости проекта
Правильное соответствие:			

1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Этапы алгоритма принятия решения по оптимальному способу решения задачи

A	Этап	B	Действие
1	Определение цели	a	Формулировка задачи, которую нужно решить
2	Выбор альтернатив	b	Подбор возможных способов решения задачи
3	Оценка вариантов	c	Анализ преимуществ и недостатков каждой альтернативы
4	Принятие решения	d	Выбор оптимального варианта
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Тесты на короткий ответ

1. Что такое анализ рыночных возможностей и зачем он нужен?
Ответ: Систематическая оценка спроса, конкуренции, ресурсов и рисков на рынке для выбора оптимальной стратегии бизнеса.

2. Назовите три метода оценки рынка для предпринимательского проекта.
Ответ: SWOT-анализ, PEST-анализ, конкурентный анализ.

3. Какие типы информации используются для анализа рынка?
Ответ: Первичная, вторичная, внутренняя и внешняя информация.

4. Что такое алгоритмизированный подход к решению задач в предпринимательстве?
Ответ: Систематическая последовательность действий для выбора оптимального решения задач с оценкой всех альтернатив.

5. Назовите два фактора, которые необходимо учитывать при оценке рыночных условий.
Ответ: Конкуренция и спрос (можно добавить цены, законодательство, ресурсы).

ОПК-4.1. Применяет современные методы оценки рыночных условий предпринимательской деятельности, инструментарий оценки полученных результатов и их интерпретацию в целях разработки бизнес-плана;

Результаты обучения
Знает способы оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; принципы разработки бизнес-плана и методы его обоснования.

1. Кадровая политика – это

А. Система правил и норм работы с персоналом;

Б. Обеспечивает процессы воспроизводства, управления и развития персонала;

В. Осуществляется в соответствии с выбранной стратегией организации;

1. Верно только А

2. Верно только Б

3. Верно только В

4. Нет правильного ответа

5. Все ответы верны

2. При разработке календарного плана учитываются:

1. Затраты времени на выполнение работ;

2. Сроки выполнения;

3. Последовательность проведения работ;

4. Учитываются только 1 и 2

5. Учитывается все 1,2,3

3. Предпринимателям и менеджерам финансовый план показывает:

1. Какое соотношение запланированных доходов от продаж и ожидаемых расходов;
2. На какую прибыль можно расчитывать в результате осуществления проекта и реализации выбранной стратегии;
3. Когда и откуда ожидается поступление денежных средств;
4. Каким будет финансовое положение предприятия к концу года;

5. Все ответы верны;

4. Потенциальным инвесторам (кредиторам) финансовый план позволяет получить ответы на вопросы:

А. Сколько реально потребуется денежных средств;
Б. На получение какой прибыли можно расчитывать;
В. Какова экономическая эффективность проекта;
1. Верно А и Б;
2.Верно А и В;
3. Верно Б и В
4. Верно А

5. Верно А, Б, В;

5. **Основной внутренней функцией бизнес-плана является…**

1. расчет стоимости бизнеса
2. проведение рекламной компании

3. выявление угроз и возможностей

4. привлечение инвестиций

6. Бизнес-план освоения нового производства относится к виду _____планирования.

1. экономического
2. долгосрочного

3. текущего

4. стратегического

7. Какая информация должна быть представлена в разделе «Анализ рынка»?

1. сведения о производимом продукте и его рынке сбыта,
2. сфера бизнеса и продукт, который фирма будет предлагать к продаже,
3. **характер отрасли и конъюнктуру рынка;**
4. все ответы верны;
5. нет правильного ответа.

8. Ответ на вопрос: «Есть ли команда людей, способная осуществить задуманный проект?» дает раздел бизнес-плана:

1. описание продукции, работ и услуг;
2. анализ рынка, маркетинг и продажи;
3. план производства;
4. **организационный план.**

9. Основная функция бизнес-плана заключается в …

1. оперативном управление фирмой
2. контроле процесса развития фирмы

3. привлечении денежных средств

4. координации и регулировании

10. Основной целью _____плана является отражение планируемого объема выручки, стоимости продаж, чистой прибыли и движения финансовых потоков.
1. промышленного
2. маркетингового
3. производственного
4. финансового
11. План денежных расходов и поступлений отражается в разделе бизнес-плана:
1. «План производства»
2. «Организационный план»
3. «Маркетинговый план»
4. «Финансовый план»
12. Расчеты себестоимости выпускаемой продукции (услуг) выполняются в ___ разделе бизнес-плана.
1. финансовом
2. маркетинговом
3. производственном
4. организационном
13. Бизнес — это;
(один ответ)
1. любое занятие, дело, приносящее доход;
2. совокупность отношений между всеми его участниками, образующими команду единомышленников с целью получения дохода, прибыли, развития фирмы, предприятия, организации;
3. приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность
4. верно 1 и 2;
5. верно 2 и 3;
6. верны все варианты ответа;
14. Резюме бизнес-плана содержит краткие сведения о (об) …
1. рынках сбыта, конкурентах, и результаты маркетингового анализа рынка
2. месте расположения объекта инвестиций
3. сущности предлагаемого проекта и его эффективности
4. технологическом процессе планируемого производства
15. Разработка бизнес-плана начинается с…
1. организационного плана
2. плана производства
3. плана маркетинга
4. финансового плана
Задание: Расположите этапы в правильной последовательности.
Этапы оценки экономических условий рынка
A) Сбор информации о доходах и расходах потребителей
B) Определение тенденций рынка
C) Анализ возможностей предприятия
D) Формирование выводов и рекомендаций
Правильная последовательность: A → B → C → D
Процесс разработки бизнес-плана
A) Определение цели и задач проекта
B) Оценка экономических и социальных условий

C) Формирование финансового плана
D) Подготовка резюме проекта
Правильная последовательность: A → B → D → C
Алгоритм интерпретации результатов рыночного анализа
A) Сравнение собранных данных с целями проекта
B) Выделение ключевых факторов успеха
C) Разработка рекомендаций по корректировке стратегии
D) Сбор и систематизация данных
Правильная последовательность: D → A → B → C
Этапы обоснования бизнес-плана
A) Анализ рынка и конкурентов
B) Финансовое моделирование
C) SWOT-анализ и оценка рисков
D) Формулировка выводов и предложений
Правильная последовательность: A → C → B → D
Процесс оценки социальных условий рынка
A) Анализ потребностей и предпочтений населения
B) Оценка влияния проекта на общество
C) Сравнение с альтернативными проектами
D) Разработка рекомендаций для стратегии бизнеса
Правильная последовательность: A → B → C → D

Тесты на соотношение

Задание: Соотнесите методы анализа с их назначением.

Методы оценки рыночных условий

A	Метод	B	Назначение
1	SWOT	a	Определение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз
2	PEST	b	Анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов
3	Конкурентный анализ	c	Оценка позиций конкурентов и ниш на рынке
4	Финансовый анализ	d	Расчет рентабельности и окупаемости проекта
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Элементы бизнес-плана

A	Элемент	B	Описание
1	Резюме проекта	a	Краткое описание проекта, целей и ожидаемых результатов
2	Маркетинговый план	b	Анализ рынка, конкурентов, целевой аудитории
3	Финансовый план	c	Доходы, расходы, рентабельность, окупаемость
4	План реализации	d	Пошаговые действия по запуску и управлению проектом
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Методы оценки социальных условий

A	Метод	B	Назначение
1	Опрос населения	a	Выявление потребностей и предпочтений
2	Статистический анализ	b	Сбор данных о демографии и занятости
3	Экспертная оценка	c	Оценка влияния проекта на

			общество
4	Сравнительный анализ	d	Сравнение с аналогичными проектами
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Инструменты интерпретации результатов анализа

A	Инструмент	B	Назначение
1	Диаграммы и графики	a	Визуализация трендов и показателей
2	Таблицы и сводки	b	Систематизация собранной информации
3	SWOT-анализ	c	Выявление рисков и возможностей проекта
4	Финансовые модели	d	Прогнозирование доходности и затрат
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Факторы оценки рыночных условий

A	Фактор	B	Пример влияния
1	Спрос	a	Определяет потенциал продаж продукта
2	Конкуренция	b	Влияет на стратегию ценообразования
3	Ресурсы	c	Возможности производства и доставки продукта
4	Законодательство	d	Ограничения и требования для бизнеса
Правильное соответствие: 1–a, 2–b, 3–c, 4–d			

Тесты на короткий ответ

1. Что такое оценка рыночных условий и зачем она нужна при разработке бизнес-плана?

Ответ: Анализ экономических и социальных факторов рынка для выбора оптимальной стратегии и обоснования проекта.

2. Назовите три метода анализа рынка для предпринимательской деятельности.

Ответ: SWOT-анализ, PEST-анализ, конкурентный анализ.

3. Какие элементы включает бизнес-план?

Ответ: Резюме проекта, маркетинговый план, финансовый план, план реализации, анализ рисков.

4. Что такое интерпретация результатов анализа рынка?

Ответ: Процесс оценки и объяснения собранных данных для принятия управленческих решений и корректировки стратегии.

5. Назовите два способа оценки социальных условий для предпринимательского проекта.

Ответ: Опрос населения и экспертная оценка.

Критерии оценки тестирования

Оценка по 100-балльной системе	Оценка по системе «зачтено - не зачтено»	Оценка по 5-балльной системе		Оценка по ECTS
96-100	зачтено	5	отлично	A
91-95	зачтено			B
81-90	зачтено	4	хорошо	C
76-80	зачтено			D

61-75	зачтено	3	удовлетворительно	E
41-60	не зачтено	2	неудовлетворительно	Fx
0-40	не зачтено			F

11.2.4. СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Проверяемые индикаторы достижения компетенции:

УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач;

Типовые задания, направленные на формирование профессиональных умений, навыков, владений.

Результаты обучения
Умеет осуществлять постановку профессиональных задач, используя категориальный аппарат управленческой теории; Владеет методами, способами и инструментарием постановки и решения типовых задач, выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления: навыками моделирования управленческих задач исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

Задание 1. Индивидуальный предприниматель Захарян Р.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Ставропольском крае через розничную торговую сеть.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. Определите статус предпринимателя?
2. Какой документ подтверждает его деятельность?
3. В чём особенность риска его деятельности?

Задание 2. Индивидуальный предприниматель Захарян Р.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Захаряну Р.С. предпринимателей.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. Какую организационно-правовую форму они могут создать?
2. Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
3. Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей.

Задание 3. Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10 миллионов рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8 000 500 рублей, который поделён на равные доли.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. С какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
2. Какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

УК-2.2. Использует алгоритмизированный общий подход к решению задач в рамках поставленной цели, выбирает оптимальные способы их решения;

Типовые задания, направленные на формирование профессиональных умений, навыков, владений.

Результаты обучения
Умеет реализовывать и управлять предпринимательским проектом, в том числе составлять организационные, распорядительные документы по созданию новых предпринимательских структур; Владеет навыком формирования бизнес-моделей с учетом степени влияния социально-экономических условий;

Задание 1.Поиск и отбор бизнес-идеи. Подобрать бизнес-идеи, а затем выбрать из них лучшие можно заполнив таблицу 1**.**

Пояснения по выполнению задания № 1.1 Поиск и отбор бизнес-идеи: 1) чтобы придумать и/или найти бизнес-идею заполните в таблице 1.1 столбик № 1 – «Бизнес-идеи» (начиная с 1.1 до 1.3);

Задание № 1.1 Поиск и отбор бизнес-идеи

Поиск	Выбор бизнес-идей				
	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Максимальный спрос на товар (услугу) бизнес-идеи		Сумма баллов (п.2+3+5, макс. 9 баллов)
Бизнес- идеи	3 – у вас уже достаточно деньг для бизнеса 2 – не достаточно, но можно накопить (привлечь) 1 – не достаточно, не возможно накопить (привлечь)	3 – очень нравится (дело всей жизни) 2 – нравится 1 – не нравится	Количество интернет-запросов за месяц на Яндекс[2] - или Гугл [3]	3 – максимальный 2 – средний 1 – минимальный	
1	2	3	4	5	6
Основные способы поиска					
1. Составьте список из 3 бизнес-идей, основанных на ваших УВЛЕЧЕНИЯХ (ХОББИ)[4]					
1.1					
1.2					
1.3					
2. Составьте список из 3 товаров/услуг (бизнес-идей), которые Вы недавно выгодно КУПИЛИ ИЛИ СОЗДАЛИ					
2.1					
2.2					
2.3					
3.Составьте список из 2 бизнес-идей, основанных на товарах/услугах с сайтов объявлений Авито (https://www.avito.ru/) и Юла (https://youla.io/) и др.					
3.1					
3.2					
4.Составьте список из 2 бизнес-идей, основанных на соц.сетях (вконтакте, инстаграм и др.)					
4.1					
4.2					
5. Напишите 2 бизнес-идей, реализация которых поможет решить существующие ПРОБЛЕМЫ, часто возникают у вас или ваших знакомых, в т.ч. на текущей, прошлой РАБОТЕ ПО НАЙМУ и/или УЧЕБЕ[5]					
5.1					
5.2					
6. Составьте список из бизнес-идей, основанных на товарах, услугах не требующих вложения денег (например, ДРОПШИППИНГ[6]) – что это? – смотри короткое видео по ссылке).					
6.1					
6.2					
Дополнительные способы поиска					
7. Составьте идею бизнеса, не требующего уплаты налогов (налоговые каникулы для ИП)[7]					
7.1					

1	2	3	4	5	6
8.Составьте список из 1 бизнес-идеи, основанной на ЗАИМСТВОВАНИИ С ЗАРУБЕЖНЫХ, СТОЛИЧНЫХ РЫНКОВ					
8.1					
9.Составьте список из 1 бизнес-идеи, основанной на Франчайзинге					
9.1					
10.Составьте список из бизнес-идей, основанных на ИЗОБРЕТЕНИЯХ, открытиях, новинках и т.д.					
10.1					

2) чтобы из всех сформулированных бизнес-идей выбрать лучшие оцените их по 3 критериям, поочередно заполнив столбики со 2-го по 6-й; 3) отберите 2 бизнес-идеи с максимальным количество баллов и отметьте их (цветом).

Задание 2. Оценка и выбор бизнес-идей. Сравните 2 отобранные бизнес-идеи между собой, заполнив табл. 2

Пояснения по выполнению задания № 1.2 Оценка и выбор бизнес-идей: 1) впишите в таблицу 2 названия бизнес-идей, которые были оценены Вами как лучшие по итогам выполнения предыдущего задания № 1.1 Поиск и выбор бизнес-идеи;

Задание № 1.2 Оценка и выбор бизнес-идей

Критерии для сравнения	1 бизнес-идея [впишите название]		2 бизнес-идея [впишите название]	
	значение	балл	значение	балл
1	2	3	4	5
1. Формальные критерии				
1.1. Объем рынка (количество потенциальных покупателей http://wordstat.yandex.ru/)				
1.2. Маржинальность (или примерная наценка, или прибыльность), в %				
1.3. Конкурентность (кол-во конкурентов на территории)				
1.4. Уникальность (через сколько месяцев у вас могут появиться конкуренты)				
1.5. Сложность выходы на рынок (сколько времени, в неделях)				
1.6. Возможность повторных продаж тому же клиенту (кол-во повторных продаж в год)				
1.7. Сумма, денег необходимая для открытия				
1.8. Скорость оборота денег по 1 сделке (дней)				
1.9. Охват ваших клиентов				
1.10. Наличие у Вас товара/услуги, который(ю) Вы будите продавать или его образца (прототипа)				
1.12 Перспективность рынка (увеличивается/сокращается)				
ИТОГО формальные				
2. Неформальные критерии				
2.1. Нравится ли вам идея	-		-	
2.2. Мнение экспертов о бизнес-идее	-		-	
2.3. Наличие команды, которая будет реализовывать бизнес-идею				
2.4. Решается значимая проблема				
2.5. Знаете отрасль и товар/услугу (умеете, есть навыки)				
2.6. Готовы изучать отрасль и товар/услугу	-		-	
2.7. Готовы ли вы (психологически) уже начать лично продавать товар/услугу?	-		-	
ИТОГО неформальные				
ИТОГО (СУММА)				

2) по каждому критерии оценки сначала выставите показатель для ячейки «значение» сначала по 1-й, а потом и 2-й идее, сравнивая эти значения между собой каждой идеи выставите в ячейку «балл»: 0 – за худшее значение из 2-х бизнес идей, 1 – за среднее значение, 2 балла – за лучшее значение из 2-х бизнес идей; 3) подсчитайте сумму баллов по каждой идее по формальным и неформальным критериям и общее значение. Идею, набравшую большее количество баллов можно считать приоритетнее и развивать далее, выполняя последующие задания. Результатом этапа №1 должно стать осознанный выбор конкретной бизнес-идеи и готовность ее дальше оценивать и готовить к реализации.

Задание 3. Составление бизнес-модели. Бизнес-модель – это схематическое описание бизнеса (будущего или действующего) с целью запланировать или оценить его ключевые факторы успеха. Составить бизнес-модель можно заполнив таблицу 3 .

Пояснения по выполнению задания № 2 составление бизнес-модели:

1) заполните таблицу 3, описав ключевые составляющие ранее выбранной бизнес-идеи;

2) в строке «Конкуренты» указывается количество и название прямых конкурентов (при их наличии) или количество косвенных конкурентов. Конкуренты, которые продают аналогичные товары и услуги по сходным ценам одним и тем же категориям потребителей. Например, для продукта Coca-Cola нужно рассматривать в качестве прямых конкурентов только другие напитки «кола». Если не знаете (для крупных городов), то количество можно определить с помощью сервиса «Дубль гис» – http://2gis.ru/, Яндекс карты – maps.yandex.ru, Гугл карты – https://www.google.ru/maps. Косвенными конкурентами будут компании, чья продукция способствует удовлетворению тех же потребностей. Для Coca-Cola, например, всех тех товаров, которые позволяют потребителю удовлетворить жажду;

3) в строке «Потоки выручки» указывается одна или несколько моделей монетизации, т.е. способ, которым зарабатывает данная бизнес-идея. Выделяют следующие основные модели монетизации:

– продажа своего (производство)/перепродажа

– традиционная реализация реальных или виртуальных товаров/услуг, в том числе с помощью современных технологий;

– рекламная модель (проект с различной степенью наглости показывает рекламу своим пользователям. Основные примеры проектов: 1) мейл-сервисы и агрегаторы порталов основных тем интересов пользователей (Yahoo, Mail.ru и др.); 2) лидогенераторы, сайты и приложения – агрегаторы информации (Banki.ru, Sravni.ru, Kupongid.ru, и др.));

– модель подписки (проекта обладает очень ценной информацией, которую можно продавать заинтересованным лицами или компаниям. Основные примеры проектов: 1) Сайты о работе (Monster.com, Headhunter, Superjob и др.); 2) Узкие нишевые проекты с умной аналитической информацией (из известных мировых вспоминается только Bloomberg); 3) Онлайн кинотеатры и музыкальные центры (Netflix, Spotify, ivi.ru, Zvook и др.));

– модель freemium (у проекта (сайта, мобильного приложения, онлайн или мобильной игры и т.д.) есть много уникальных пользователей или закачек приложения. Базисный функционал бесплатно, а дополнительные инструменты за деньги. Основные примеры проектов: 1) Поисковые системы (Google, Yandex и др.); 2) Социальные сети (Facebook, ВКонтакте, Одноклассники и др.); 3) Сайты знакомств (Mamba, TopFace и др.); 4) Мессенджеры/сервисы IP телефонии (Skype и др.); 5) Игры мобильные и платформенные (AngryBirds, Farmville и др.); 6) Доски объявлений (Avito, Slando, Dmir и др.));

– транзакционная модель (вы переводите через свой сервис деньги, от одной заинтересованной стороны к другой за комиссию – выполняете услуги пользователей. Основные примеры проектов: 1) Платежные сервисы и системы (Webmoney, Яндекс Деньги, Qiwi, Robokassa, Chronopay и др.); 2) Агрегатор/Биржа продавцов и покупателей (туризм: AnyWayAnyDay, OneTwoTrip, техника: Wikimart, Yandex Market, купоны: Groupon, Biglion)) и др. Результатом этапа №2 должно стать осознанный подбор для бизнес-идеи конкретной бизнес-модели с целью уточнения ключевых параметров бизнеса.

Задание № 2 Составление бизнес-модели

<table>
<tr><td colspan="5">Название бизнес-идеи:</td></tr>
<tr><td>ПРОБЛЕМЫ потребителей. 3 главные проблемы клиента, из-за которых он будет покупать:
1.
2.
3.</td><td>РЕШЕНИЕ
Что делать, чтобы решить проблемы клиента:
1.
2.
3.</td><td rowspan="2">Уникальная ценность предложения:</td><td>Конкурентные преимущества:</td><td>Группы целевых клиентов (пользователей):
1.
2.
3.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Конкуренты:
Прямые: количество - __, (названия основных: _____)
Косвенные: количество - ___</td><td>КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ:
Что нужно будет купить для начала деятельности:
-
-
-
-
-
-
-
-</td><td>КАНАЛЫ СБЫТА (путь до клиента)
-
-
-
-
-
-</td><td>Ранние последователи (первые пользователи/клиенты) (да/нет):</td></tr>
<tr><td colspan="2">Структура расходов. Основные направления:
-
-
-
-
-
-</td><td colspan="2">Потоки выручки.
Модель(и) монетизации:
-
-
-
-</td></tr>
</table>

Задание 4. Составить опросник для проведения проблемного интервью. Пример.

Этап и подэтапы интервью	Описание
1. Подготовка к интервью	
1.1. Название бизнес-идеи	
1.2. Перечень основных проблем клиента, побуждающих его купить	
1.3. Гипотеза основной проблемы клиента	
1.4. Количество интервью и подтверждений гипотезы	
1.5. Примерный план интервью: - как вызвать интерес собеседника[2]: – значимая тема – ваша компетенция – описание продукт/технологии – реальные примеры – показать ценность - о чем расспрашивать собеседника: – ситуация и цель – проблема – желаемое состояние – возможности	
2. Проведение интервью	
2.1. После каждого интервью записать: – ситуация и цель – проблема – желаемое состояние – возможности	1-е интервью (место, время): - - - - 2-е интервью (место, время): - - - - ….
3. Подведение выводов интервью	
3.1. Какие проблемы установлены и их повторяемость	
3.2. Подтвердилась ли гипотеза	

ОПК-4.1. Применяет современные методы оценки рыночных условий предпринимательской деятельности, инструментарий оценки полученных результатов и их интерпретацию в целях разработки бизнес-плана;

Типовые задания, направленные на формирование профессиональных умений, навыков, владений.

Результаты обучения
Умеет определять степень влияния социально-экономических условий на предпринимательскую деятельность; оценивать новые рыночные возможности в соответствии с целями и ресурсами предприятия; Владеет навыком применения методики определения рыночных возможностей в соответствии с целями и ресурсами предприятия; методами анализа предпринимательской деятельности; методикой составления бизнес-плана;

Задание 1. Составление и анализ финансовой модели проекта. Финансовая модель необходима, чтобы узнать возможную степень прибыльности (сколько денег можно заработать, сколько денег потребуется вложить, окупится ли кредит, срок окупаемости, рентабельность) и решить стоит ли заниматься проектом далее.

Разработать финансовую модель можно заполняя все следующие формы, включая следующие подэтапы:

1) прогноз объема продаж;
2) прогноз цены реализации;
3) расчет прогнозной выручки;
4) расчет прогнозных расходов;
5) расчет прогнозной прибыли.

1. Прогноз объема продаж. 1.1. Уточнение названия бизнес-идеи (табл. 1.1).

Таблица 1.1.

Бизнес-идея

Вопрос	Ваш ответ
Название бизнес-идеи	

1.2. Выбор основного(ых) товара(ов)/ услуг(и) (табл. 1.2).

Таблица 1.2.

Товары/услуги

Вопрос	Ваш ответ	
Основной(ые) товар(ы)/ услуга(и) (их группы[2]): по каждому должен быть проведен опрос и выявлено количество и цена (задание № 3.2)	Т/У № 1	
	Т/У № 2	
	Т/У № 3	

1.3. Выбор помещения и месторасположения бизнес-проекта (табл. 1.3)

Таблица 1.3.

Помещение для бизнеса

Вопрос: какое помещение нужно?	Ваш ответ	
	Необходимое количество (цифрой – 1, 2 и т.д., 0 – не надо)	**Адрес (город, район, микрорайон, улица, дом)** Искать помещение по ссылке: 1. Для **крупных** городов https://navigator.smbn.ru/realty/13 2. Для **малых** городов: а) льготная недвижимость для бизнеса http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura/ б) популярные в вашем городе сайты и газеты по продаже недвижимости
1	2	3
Точка продаж*		
Точка производства*		
Офис*		
Склад*		
Другой вариант:		

* если, эффективнее, то все перечисленные функции может выполнять одно помещение

1.4. Определение размера территории, на которой будет продаваться товар/услуга (табл. 1.4).

Таблица 1.4.

Территория для бизнеса

Вопрос (выберите)	Ваш ответ
– микрорайон города – город – город и район, а также ближайшие города – регион, область – группа регионов – Россия – Страны СНГ (русскоязычные) – Мир	

1.5. Составление характеристики покупателей (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Отличия ваших покупателей

Вопрос	Ваш ответ (по результатам опроса (задание № 3.2))
1) Существуют ли покупатели в месторасположении вашего бизнес-проекта?	
2) Нужна ли им именно ваша продукция, и если да, то почему?	
3) Кто ваши покупатели по критериям[1]:	
– пол	
– возраст (например, от … до …)	
– уровень дохода (например, от … до …)	
– вид основной деятельности (специальность)	
– семейное положение	
– образование	
– увлечения	
– и др. (важные для вашего товара/услуги)	

1.6. Выбираем единицу измерения объема продаж (табл. 1.6).

Таблица 1.6.

Единица объема продаж

Вопрос: В чем измерять объем продаж?	Ваш ответ	
Выберите натуральные единицы вашего бизнеса: – штуки – количество покупателей – количество заказов – количество чеков – количество часов – количество абонементов и т.д.	Т/У № 1	
	Т/У № 2	
	Т/У № 3	

1.7. Расчет прогнозного объема продаж (среднего) (табл.1.7).

Таблица 1.7.

Прогнозный объем продаж (средний)

Показатель	Название		
	Т/У № 1	Т/У № 2	Т/У № 3
1.7.1 Количество товара/услуги приобретаемое одним средним покупателем, нат.ед. товара в месяц (шт.) = среднему количеству (К1) из опроса (задание № 3.2)			
1.7.2. Численность всех покупателей (на территории бизнеса): Варианты: 1 – статистика: а) численность жителей (берем по ссылке ниже[1])			
б) поправочный коэффициент статистики[2] (как рассчитать см. ниже[3])			
в) численность с коэффициентом (п. а умножить на п.б)			
2 – интернет-запросы: а) количество интернет-запросов клиентов в Яндексе (и/или Google[4]) http://wordstat.yandex.ru/			
б) поправочный коэффициент запросов[5] (как рассчитать см. ниже[6])			
в) численность с коэффициентом (п. а умножить на п.б)			
3 – итоговое (оптимальное) значение			
1.7.3. Общее количество товара/услуги, приобретаемое всеми покупателями за мес. в нат.ед. (п.1.7.1 умножаем на итоговое значение п. 1.7.2)			
1.7.4. Ваша доля рынка от общего количества товара/услуги, в % (из табл. 4.2.1)			
1.7.5. Ваш объем продаж (средний), в нат.ед. в месяц - (п.1.7.3 умножаем на п.1.7.4 и делим на 100)			

1.8. Прогноз объема продаж по месяцам (табл. 1.8).

Таблица 1.8

Прогнозный объем продаж по месяцам Т/У № 1*

Объем продаж в разные временные периоды	**Месяц по порядку**											
	1**	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Объем продаж в месяц, нат.ед. (шт.): 1) изменение объема продаж из-за сезонности: а1) поправочный коэффициент сезонности (в Яндексе http://wordstat.yandex.ru/ (раздел «история запросов») и/или Google [1]) б1) объем с учетом сезонности (п. а1 умножить на п. 1.7.5 табл. 4.1.7) 2) изменение объема продаж из-за роста бизнеса: а2) поправочный коэффициент роста бизнеса (например, прирост 10 % за мес.) б2) объем с учетом роста и сезонности (п. а2 умножить на п. б1)												
Объем продаж в неделю, нат.ед. (п. б2 разделить на количество рабочих дней в неделю)												
Объем продаж в день, нат.ед. (п. б2 разделить на количество рабочих дней в месяц)												
Объем продаж в час, нат.ед. (разделить объем продаж в день на количество часов в день)												
Выполнимы ли такие объемы продаж (не завышены, не занижены)												

** если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу*

*** первый месяц работы нового бизнес-проекта – не обязательно январь*

2. Прогноз цены реализации.

2.1. Определение рыночной цены (конкурентов) (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Рыночная цена (конкурентов) Т/У № 1*

Вопрос:	**Ваш ответ:**			
Виды конкурентов	Названия конкурентов *(поиск по ссылке ниже[1])*	Цена у конкурентов (для товара, по которому Вы конкурируете)	Конкурентные преимущества конкурентов	Доля рынка каждого конкурента и общая сумма, в %
1. Прямые конкуренты (Конкуренция в рыночном сегменте)				Общее кол-во прямых конкурентов *(поиск по ссылке ниже[2])*
				Средняя доля конкурента, в % (= 100 / (общее кол-во прямых конкурентов +1))
2. Косвенные конкуренты (Отраслевая конкуренция) **				Общее кол-во косвенных конкурентов *(поиск по ссылке ниже[3])*
				Средняя доля конкурента, в % (= 100 / (общее кол-во косвенных конкурентов +1))
3. Конкуренция за удовлетворение сходных потребностей **				
4. Общая конкуренция (конкуренция за деньги потребителей) **				
Средняя цена конкурентов				

** если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу*

** п.2 заполняется, если нет конкурентов п.1; п. 3 - если нет конкурентов п.2 и п. 4 - если нет конкурентов п.3

1.2. Выбор рыночной или измененной цены на основе типа конкуренции (табл. 2.2.)

Таблица 2.2

Сохранение или изменение цены рынка (конкуренция) Т/У № 1*

Вопрос	**Ваш ответ**
Конкуренция ценовая или неценовая	
если ценовая, то насколько вы готовы снизить цену от рыночной (табл. 4.2.1), чтобы привлечь клиентов, руб.	
если НЕценовая, то укажите причины повышенной цены (т. е. ваши конкурентные преимущества)	
если НЕценовая, то насколько вы готовы повысить цену от рыночной (табл. 4.2.1), чтобы увеличить прибыль, руб.	

** если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу*

2.3. Выбор рыночной или измененной цены на основе уникальности товара/услуги (табл. 2.3.)

Таблица 2.3.

Сохранение или изменение цены рынка (товар/услуга) Т/У № 1*

Вопрос	Вариант ответа (+)		Вариант ответа (руб.)	
Чего вы хотите добиться, устанавливая именно такую цену на ваш продукт?» (для выбранного ответа поставьте «+»)	снять сливки с нового рынка		Цена будет выше цен конкурентов, руб.	
	пробиться на уже сформировавшийся рынок		Цена будет ниже цен конкурентов, руб.	

** если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу*

2.4. Определение цены на основе затрат (расчет себестоимости) (табл. 2.4).

Таблица 2.4.

Расчет* себестоимости Т/У № 1**

№ п/п	Наименование издержек, включаемых в себестоимость	Цена за единицу (покупка+ доставка), руб. в мес.	Количество товара/услуги (за мес.) для обеспечения объема продаж равного п. 1.7.5 (табл. 4.1.7)	Сумма, руб. в мес. (цена * кол-во)
1	сырье и/или перепродаваемый товар/услуга			0
2	аренда помещения (вкл. коммунальные платежи)			0
3	заработная плата ваша и ваших сотрудников			0
4	налог на заработную плату вашу и ваших сотрудников (30%)			0
5	общепроизводственные расходы (оборудование)			0
6	общехозяйственные расходы (уборка, ремонт, охрана и др.)			0
7	прочие производственные расходы			0
8	коммерческие расходы (реклама, сайт, вывеска)			0
9	Непредвиданные расходы			
10	ВСЕГО * (общая сумма РАСХОДОВ за МЕСЯЦ), руб.			**0**
11	Объем продаж в месяц натур.ед. (шт.) (п. 1.7.5 (табл. 4.1.7))			
12	себестоимость 1 натуральной единицы, руб. (строку 10 делим на строку 11)			#ДЕЛ/0!

** для заполнения таблицы нужно нажать на нее 2 раза и она откроется в форме MC Excel с установленными формулами, для автоматического подсчета*

*** если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу*

1.5. Расчет прогнозной выручки

Таблица 2.5.

Прогноз выручки от реализации товаров / услуг

Показатель	Месяц по порядку											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
[название 1-го товара/услуги (группы схожих товаров)]												
Объем продаж в месяц, натур.ед. (шт.) (табл. 4.1.8)												
Цена реализации (табл. 4.2.7)												
ВЫРУЧКА (объем *цену)												
[название 2-го товара/услуги]												
Объем продаж в месяц, натур.ед. (шт.) (табл. 4.1.8)												
Цена реализации (табл. 4.2.7)												
ВЫРУЧКА												
[название 3-го товара/услуги]												
Объем продаж в месяц, натур.ед. (шт.) (табл. 4.1.8)												
Цена реализации (табл. 4.2.7)												
ВЫРУЧКА												
Всего ВЫРУЧКИ *												

** эти значения «Всего ВЫРУЧКИ» необходимо перенести в таблицу № 4.5 «План о движении денежных средств», в строку «выручка» соответствующего периода времени*

1.6. Расчет прогнозных издержек

Таблица 2.6.

Инвестиционные издержки (прогнозные)

№ п/п	Наименование инвестиционных издержек	Цена за единицу (покупка + доставка), тыс. руб.	Количество единиц	Сумма, тыс. руб.
1	Покупка помещения (производственных, офисных и складских)			
2	Первый арендный платеж за помещение			
3	Расходы на ремонт (строительство)			
4	Комплект мебели			
5	Закупка оборудования			
6	Монтаж и наладка			
7	Компьютерная техника			
8	Затраты на подбор персонала			
9	Обучение персонала			
10	Гос.регистрация и получение разрешительной документации			
11	Издержки на рекламу (продвижение) в подготовительном периоде			
12	Закупка сырья, материалов (перепродаваемых товаров) для первоначального производства/продажи			
13	[и др.]			
14	Прочие			
15	Непредвиденные			
16	ВСЕГО *			

** это значение необходимо перенести в таблицу № 4.5 «План о движении денежных средств», в строку «инвестиционные издержки» только в подготовительный период*

2.7. Прогноз текущих издержек

Прогноз текущих издержек. Вторая группа издержек – текущие. В отличие от инвестиционных, текущие издержки будут возникать каждый производственный цикл (для удобства их лучше учитывать в расчете за месяц). Эти издержки мы уже частично анализировали при расчете себестоимости, только там мы их рассчитывали для среднего месяца за первый год, сейчас необходимо рассчитать их на каждый месяц первого года (табл. 2.7) с учетом того как меняется объем производства (табл. 1.7).

Таблица 2.7.

Текущие (ежемесячные) издержки

№ п/п	Наименование текущих издержек (оборотных средств)	1 месяц *		
		Цена за единицу (покупка+доставка), тыс. руб. в мес	Количество (за мес.)	Сумма, тыс. руб. в мес.
1.	Издержки на аренду помещений			
2.	Ежемесячная сумма платежа по кредиту			
3.	Издержки на заработную плату			
4.	Уплата страховых взносов (налоги) на зарплату			
5.	Издержки на уплату налогов с прибыли (дохода)			
6.	Издержки на закупку сырья или материалов			
7.	Издержки на рекламу (продвижение) в текущем периоде			
8.	Издержки на коммунальные платежи			
9.	Расходы на интернет и телефон			
10.	Накладные издержки			
11.	[и др.]			
12.	Прочие			
13.	Непредвиденные			
14.	ВСЕГО *			

** как правило, значения текущих издержек будут меняться по месяцам, поэтому расчеты для точности необходимо сделать по каждому месяцу первого года*

*** это значение необходимо перенести в таблицу № 4.5 «План о движении денежных средств», в строку «Текущие издержки» в соответствующие периоды времени*

Расчет прогнозной прибыли. Составление плана о движении денежных средств (далее – ПДДС). ПДДС является одной из самых распространенных форм описания и анализа финансового состояния организаций. Он имеет определенный сложившийся вид, но для целей финансовой модели рассмотрим его немного в измененном формате. В план (табл. 2.8) нужно внести ранее рассчитанные нами значения из таблиц: № 2.5 – выручка от реализации товара / услуги, № 2.6. – инвестиционные издержки, № 2.7. – текущие издержки по соответствующим периодам времени.

Таблица 2.8

План о движении денежных средств

Денежные потоки проекта	Месяц *			
	0	1	…	12
+ Выручка (табл. 4.3)	-	*табл. 4.3*		*табл. 4.3*
– Текущие издержки (табл. 4.4.2)	-	*табл. 4.4.2*		*табл. 4.4.2*
– инвестиционные издержки (табл. 4.4.1.1)	*табл. 4.4.1.1*			
+ собственные средства	*указать*			
+ кредит (заемные средства)	*указать*			
+ покупка оборудования в лизинг	*указать*			
Чистый денежный поток	*рассчитать*	*рассчитать*		*рассчитать*
Остаток денег на начало периода	-	*рассчитать*		*рассчитать*
Баланс денег на конец периода	*рассчитать*	*рассчитать*		*рассчитать*

** значение по каждому месяцу будут отличаться, поэтому расчеты для точности необходимо сделать по каждому месяцу первого года (с 0 до 12)*

Задание 2.

Презентация бизнес-проекта для получения финансирования.

Задание состоит из двух подэтапов:

1. Подготовка презентации проекта. Далее описываются блоки (слайды) презентации, которые позволяют более полно представить проект1 . Более удобная для заполнения форма и дополненная версия доступна ВКонтакте в группе «ШАГИ В БИЗНЕСЕ» – ссылка vk.com/shagivbiznese. Можно менять последовательность или даже отказываться от тех или иных пунктов. Можно сделать не один, а несколько слайдов на

один блок; используйте схемы, образы. Можно менять дизайн (главное лаконичность и наглядность).

2. Блок 1: Название проекта. Краткое описание проекта (составляется на основе п. «Уникальная ценность предложения», табл. 2, Этап № 2 Составление бизнес-модели).

3. Блок 2: представление себя и команды: приветствие, представление выступающего, опыт работы, достижения, реализованные проекты (бренды).

4. Блок 3: обоснование востребованности проекта: факт + проблема + решение

5. Блок 4: о проекте: название, краткое описание, скриншоты сайта, группы фото прототипа и т.п. (если есть), демонстрация продукта (если есть).

6. Блок 5: о рынке: тенденции на рынке, объем рынка, география проекта, клиент/пользователь, аналоги, конкуренты, их особенности, ваши преимущества (приводится статистика, аналитика с указанием источников)

7. Блок 6: о продукте: стратегия разработки, что уже разработано? краткое описание технологии (как это работает?) (составляется на основе раздела 2 Описание товара (услуги), Этап 6).

8. Блок 7: о бизнес-модели: опишите: что, кому и как вы будете продавать? (для наглядности лучше использовать схемы) (составляется на основе табл. 2, Этап № 2 Составление бизнес-модели).

9. Блок 8: о маркетинге, продажах: стратегия маркетинга, как планируете выходить на рынок? сколько стоит? стратегия продаж, партнеры, клиенты; как расширять число клиентов? что уже сделано? прогноз по выручке на ближайшие несколько лет

10. Блок 9: прогноз выручки (в виде графика или таблицы). На основании аналогичной таблицы 5.3 бизнес-плана (Этап 5).

11. Блок 10: инвестиционные расходы (в виде списка с суммами или таблицы).

12. Блок 11: текущие расходы (в виде списка с суммами или таблицы).

13. Блок 12: план движения денежных средств (в виде графика или таблицы).

14. Блок 13: о конкурентном преимуществе, то, что делает ваш проект уникальным, идущим на шаг впереди остальных

15. Блок 14: о команде: основные люди, фото, роли в команде (например, генерирование идей, определение бизнес-целей, привлечение средств, приобретение ресурсов и оборудования, исследование рынка, определение формы предприятия, найм персонала, реализация проекта и т.д.), достижения (бренды + логотипы), кто наставник, куратор, ментор (если есть).

16. Блок 15: заключение: контакты (Email, сайт, телефон, имя, название/лого проекта и др.), предложение/просьба проекта.

2. Публичная защита проекта с презентацией. Главное при подготовке и самом выступлении четко понимать главную цель презентации (например, победить в конкурсе, привлечь инвестиции, найти партнеров, сделать продажу, найти сотрудников, формировать персональный бренд и др.).

Структура выступления включает в себя: 1) вступление (нужно ответить на вопрос «что делает наш проект и зачем?»); 2) основная часть (нужно ответить на вопросы «для кого?», «как делаем?», «что уже сделано?», «кто мы?» и др.); 3) заключение (нужно ответить на вопросы «что мы хотим от аудитории?» и «как нас найти?»). Результатом этапа № 6 является составленная презентация бизнес-проекта, а также проведенная публичная защита проекта, что даст новое понимание источников финансирования и способов его привлечения через презентацию проекта и позволит определиться в необходимости и готовности к следующему реальному шагу – регистрации бизнеса.

Задание 3.

Проанализировать таблицу 1, сделать выводы.

ИП или ООО

ИП	ООО
Плюсы	
– меньше сумма налогов на бизнес (если выбрать ПСН); – проще регистрация (меньше документов, короче срок); – проще выводить прибыль; – выгоднее страховые взносы на себя (фиксированная сумма, а не % от зарплаты); – меньше штрафы (как для физ.лиц); – больше льгот и помощи от государства; – проще ликвидация; – более простая система учета и отчетности; – возможность самостоятельно принимать решения в рамках своей деятельности; – меньше сумма расходов на гос. регистрацию (около 4 250 руб.); – сумма минимального уставного капитала отсутствует и др.	– ограниченная ответственность учредителей по долгам; – отсутствие налоговой и административной ответственности учредителей за правонарушения, совершенные организацией; – может принадлежать сразу нескольким лицам; – возможность принимать наиболее важные решения в рамках деятельности организации, а решение текущих вопросов делегировать руководителю организации; – доступны более сложные инвестиционные сделки и др.
Минусы	
– полная имущественная ответственность по своим обязательствам; – налоговая, административная и уголовная ответственность за нарушения в процессе предпринимательской деятельности; – не могут владеть 2 и более человек; – статус ИП воспринимается ниже, чем организации; – не имеет фирменного наименования и др.	– сложнее и больше сумма расходов на гос. регистрацию (около 8 200 руб.), а также не менее 10 тыс. руб. уставного капитала; – дороже и сложнее вести бухгалтерский учет; – двойное налогообложение при распределении прибыли между учредителями; – сложнее выводить прибыль не чаще раза в квартал; – сложнее ликвидировать (через налоговую проверку) и др.

Задание 4.

Ситуационная задача:

Провести общее собрание учредителей перед регистрацией ООО на котором следует принять решение по таким вопросам как:

- полное и краткое название организации;
- ее ОПФ;
- виды деятельности организации;
- ее учредители (участники);
- кто может быть ее участником в дальнейшем;
- права и обязанности участников;
- адрес регистрации организации (место ее нахождения);
- наличие обособленных подразделений и филиалов;
- размер уставного капитала;
- источники и сроки формирования уставного капитала;
- частота распределения прибыли организации;
- название, численный и персональный состав;
- другие вопросы, требующие обсуждения

Составить протокол собрания.

Задание 5.

Подготовка документов:

1. На основании проекта подготовить документы необходимые для регистрации ИП, ООО

Критерии оценки решения ситуационных задач

Форма проведения текущего контроля	Критерии оценивания
Решения ситуационной	«5» (отлично) – выставляется за полное, безошибочное выполнение задания

задачи	«4» (хорошо) –в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
	«3» (удовлетворительно) – допущены отдельные ошибки при выполнении задания.
	«2» (неудовлетворительно) – отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

11.3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Промежуточная аттестация включает следующие типы заданий: решение ситуационной задачи, собеседование по контрольным вопросам.

11.3.1 ТИПОВЫЕ СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

Задание 1.

Определите в планируемом (коротком) периоде: а) критическую выручку предприятия; б) минимальный размер суммы покрытия в процентах к выручке предприятия; в) плановую выручку предприятия с учетом желаемой суммы покрытия для случая, когда необходимый на период размер прибыли предприятия должен быть не ниже 10.000 тыс. руб.; г) минимальную цену единицы продукта; д) критический уровень постоянных расходов предприятия; е) критический объем выпуска при условии снижения цены на изделие и сохранении первоначально запланированной величины суммы покрытия.

Дано: Предприятие специализируется на производстве одного вида изделия, объем выпуска которого в отчетном периоде составил 3950 тыс. штук, а в планируемом периоде должен увеличиться на 20%. Первоначально сбытовая цена изделия планировалась в размере 200 руб., а переменные издержки – 175 руб. Позднее проведенный анализ конкурентоспособности изделия по цене показал необходимость ее снижения на 5%. Постоянные издержки предприятия, как свидетельствуют плановые расчеты на период, достигнут 100.000 тыс. руб. Выручка от реализации в планируемом периоде ожидается в сумме 948.00 тыс. руб.

Решение:

а) Критическая выручка (Break-even revenue)

Формула критической выручки:

$$R_{\text{кр}=} \frac{\text{Постоянные издержки}}{\frac{1-\text{Переменные издержки}}{\text{Цена}}}$$

$$R_{\text{кр}} = \frac{100{,}000}{1-\frac{175}{200}} = \frac{100{,}000}{1-0{,}875} = \frac{100{,}000}{0{,}125} = 800{,}000 \text{ тыс. руб.}$$

Критическая выручка: 800 000 тыс. руб.

б) Минимальный размер суммы покрытия в процентах к выручке

Сумма покрытия = выручка − переменные издержки

$$\%\ \text{покрытия} = \frac{100{,}000}{948{,}000} \times 100 \approx 10{,}55\%$$

Минимальный % покрытия: ~10,55%

в) Плановая выручка с учетом желаемой прибыли 10 000 тыс. руб.

Формула:

$$R_{\text{пл}} = \frac{\text{Постоянные издержки} + \text{Желаемая прибыль}}{\frac{1-\text{Переменные издержки}}{\text{Цена}}}$$

$$R_{\text{пл}} = \frac{100{,}000 + 10{,}000}{1 - 0{,}875} = \frac{110{,}000}{0{,}125} = 880{,}000 \text{ тыс. руб.}$$

Плановая выручка: 880 000 тыс. руб.

г) Минимальная цена единицы продукта

$$P_{\text{мин}} = \frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{Объем выпуска}} + \text{Переменные издержки}$$

Плановый выпуск: 4740 тыс. шт.

$$P_{\text{мин}} = \frac{100{,}000}{4740} + 175 \approx 21{,}1 + 175 = 196{,}1 \text{ руб.}$$

Минимальная цена: 196,1 руб.

д) Критический уровень постоянных расходов

$$F_{\text{кр}} = (\text{Цена} - \text{Переменные издержки}) \times \text{Объем выпуска}$$

$$F_{\text{кр}} = (200 - 175) \times 4740 = 25 \times 4740 = 118{,}500 \text{ тыс. руб.}$$

Критический уровень постоянных расходов: 118 500 тыс. руб.

е) Критический объем выпуска при снижении цены на 5%

Новая цена: 190 руб.

$$Q_{\text{кр}} = \frac{\text{Постоянные издержки}}{P - V} = \frac{100{,}000}{190 - 175} = \frac{100{,}000}{15} \approx 6667 \text{ тыс. шт.}$$

Критический объем выпуска: 6667 тыс. шт.

Задание 2.

Определите, на каком уровне должен быть запланирован объем дополнительных продаж в связи со снижением цены продукта, чтобы компенсировать потери дохода предприятия и не повышать риска его банкротства.

Дано: Маркетинговые исследования, проведенные в ходе разработки сбытовой программы предприятия, показали, что для сохранения в планируемом периоде конкурентоспособности продукта по цене необходимо снизить его продажную цену с 220 руб. до 205 рублей. Плановые переменные издержки продукта (прямые плюс переменная часть накладных) ожидаются в сумме 95 рублей. Известно, что постоянная составляющая плановых накладных издержек на годовой выпуск продукта не превысит 40 000 тыс. рублей. Запланированный объем продаж продукта по цене 220 руб. составляет 550 тыс. штук. Для предприятий отрасли запас финансовой прочности находится в пределах 30%.

Решение:

1. Потеря маржинальной прибыли от снижения цены:
   $MP_1 = 220 - 95 = 125$ руб.
   $MP_2 = 205 - 95 = 110$ руб.
   Разница = 125 − 110 = 15 руб.
   Потеря = 550 × 15 = 8 250 тыс. руб.
2. Объем дополнительных продаж для компенсации:

$$Q_{\text{доп}} = \frac{\text{Потери}}{\text{Маржинальная прибыль по новой цене}} = \frac{8{,}250}{110} \approx 75 \text{ тыс. шт.}$$

Дополнительный объем продаж: 75 тыс. шт.

Задание 3.

Первоначальная стоимость основных средств составляет 12000000 руб. Накопленная амортизация на начало года - 500000 руб., а на конец отчетного периода - 520000 руб. Отразите состояние показателя бухгалтерского баланса, соответствующего указанным данным.

Решение:

Балансовая стоимость ОС на конец периода:

$ОС_{бал} = 12{,}000{,}000 - 520{,}000 = 11{,}480{,}000$ руб.

Балансовая стоимость: 11 480 000 руб.

Задание 4.

Плановый объем реализации продукции предприятия составляет 2664 тыс. руб. без учета НДС. Себестоимость продаж – 75% от реализации. Стоимость сырья и материалов составляет 50% от себестоимости. Оборачиваемость производственных запасов составляет 8 дн. Предприятию необходимы денежные средства в размере двухнедельной потребности на сырье и материалы. Годовые амортизационные отчисления составляют 300 тыс. руб. Кредиторская задолженность по товарным операциям находится на уровне месячной закупки материальных ресурсов. Прочая кредиторская задолженность – 3 % от объема продаж. В течение года предприятие планирует погасить кредит на сумму 75 тыс. руб. Инвестиции в основные фонды планируются в размере 520 тыс. руб. Банковский кредит должен составить 50 тыс. руб. Налог на прибыль взымается по ставке 30% .

Прибыль к распределению – 256 тыс. руб. Составьте план движения денежных средств на планируемый год.

Решение:

Шаг 1. Поступления денежных средств

Статья	Сумма, тыс. руб.
Выручка от реализации	2664
Банковский кредит	50
Итого поступлений	2714

Шаг 2. Выплаты денежных средств

1. Сырье и материалы: Потребность на 2 недели: 38,35 тыс. руб. Погашение кредиторской задолженности по сырью: 83,25 тыс. руб.
2. Прочие кредиторы: 79,92 тыс. руб.
3. Амортизация: 300 тыс. руб. (не требует движения наличности, включаем для расчета чистого денежного потока – учитывается в учете, но не расходуется наличность)
4. Погашение кредита: 75 тыс. руб.
5. Инвестиции в ОС: 520 тыс. руб.
6. Налог на прибыль:
7. Налогооблагаемая прибыль = Прибыль к распределению + Налог → 256 тыс. руб. / (1 - 0,3) ≈ 365,7 тыс. руб.
8. Налог 30% → 365,7 × 0,3 ≈ 109,7 тыс. руб.

Шаг 3. Расчет чистого движения денежных средств

Статья	Сумма, тыс. руб.
Поступления	2714
Сырье (2 недели)	38,35
Погашение кредиторской задолженности по сырью	83,25
Прочие кредиторы	79,92
Погашение кредита	75
Инвестиции в ОС	520
Налог на прибыль	109,7
Итого выплат	906,22
Чистый денежный поток	2714 - 906,22 ≈ 1807,78 тыс. руб.

Шаг 4. Остаток денежных средств

Если начальный остаток денежных средств равен 0:

Конечный остаток денежных средств: ≈ 1807,78 тыс. руб.

Задание 5.

Компания будет использовать свои производственные мощности на 64% и выпускать 18000 ед. продукции. Полные затраты составляют 700 тыс. руб.,

рентабельность продукции - 26%. Определить интервал цены от безубыточности до рентабельности 26%.

Решение:

Интервал цен:

Цена безубыточности: $P_{min} = \frac{\text{Полные затраты}}{\text{Объем}} = \frac{700{,}000}{18{,}000} \approx 38{,}89$ руб.

Цена с рентабельностью 26%: $P_{max} = 38{,}89 \times 1{,}26 \approx 48{,}99$ руб.

Интервал цены: 38,89 – 48,99 руб.

Задание 6.

Фирма проектирует получить 2000 тыс. руб. прибыли. Определить объем производства, при котором цель будет достигнута, если цена товара составляет 15 руб./ед., условно постоянные затраты - 6000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 5 руб./ед.

Решение:

Формула объема для заданной прибыли:

$$Q = \frac{F + \text{П}}{P - V} = \frac{6000 + 2000}{15 - 5} = \frac{8000}{10} = 800 \text{ тыс. ед.}$$

Объем производства: 800 тыс. ед.

Задание 7.

За пять месяцев текущего года сумма страховых взносов составила 126 600 руб., в том числе: в ПФР – 98 000 руб., в ФСС РФ – 16 000 руб., в ФФОМС – 12 600 руб. За предыдущие четыре месяца уплачено страховых взносов 94 000 руб., в том числе: в ПФР – 78 000 руб., в ФСС РФ – 9 000 руб., в ФФОМС – 7 000 руб. Определить сумму страховых взносов, подлежащую к уплате за отчетный период.

Решение:

Страховые взносы за 5 мес.: 126 600 руб.

- ПФР – 98 000
- ФСС – 16 000
- ФФОМС – 12 600

За 4 предыдущих месяца: 94 000 руб.

- ПФР – 78 000
- ФСС – 9 000
- ФФОМС – 7 000

Сумма за отчетный период (только 1 месяц):

Разница: 126,600−94,000=32,600 руб.

К уплате за отчетный месяц: 32 600 руб.

Задание 8.

Организация в декабре текущего года получила безвозмездно оборудование рыночная стоимость которого составляет 750 000 руб. В этом же месяце оборудование введено в эксплуатацию. За текущий год налогооблагаемая прибыль от реализации продукции основного производства составила 450 000 руб. Требуется: определить налогооблагаемую базу и сумму налога на прибыль организации за текущий год.

Решение:

- Оборудование безвозмездно, стоимость 750 000 руб.
- Налогооблагаемая прибыль: 450 000 руб.
- Налог на прибыль: 20% (если стандартная ставка)

Налогооблагаемая база:

НБ=450,000+750,000=1,200,000 руб.

Налог=1,200,000×0,20=240,000 руб.

Налог: 240 000 руб.

Критерии оценивания практических задач

Форма проведения текущего контроля	Критерии оценивания
Решения практической задачи	«5» (отлично) – выставляется за полное, безошибочное выполнение задания
	«4» (хорошо) – в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
	«3» (удовлетворительно) – допущены отдельные ошибки при выполнении задания.
	«2» (неудовлетворительно) – отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

11.3.2. ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Вопросы к экзамену

№	Вопросы для промежуточной аттестации студента	Проверяемые индикаторы достижения компетенции	Эталон ответа
1	Понятие предпринимательства, коммерции, бизнеса	УК-2.1., УК-2.2.	Предпринимательство — это самостоятельная, инициативная деятельность граждан и организаций, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Коммерция — это деятельность, связанная с куплей-продажей товаров и услуг с целью извлечения прибыли. Бизнес — более широкое понятие, включающее организацию, управление и стратегическое развитие коммерческих и предпринимательских структур.
2	Рынок – основа осуществления предпринимательской деятельности	УК-2.1., УК-2.2.	Рынок — это совокупность экономических отношений, связанных с куплей-продажей товаров и услуг. Для предпринимательства рынок является основой, так как через рынок определяется спрос, предложение, ценообразование и конкурентная среда, что позволяет принимать решения о выпуске продукции и оказании услуг.
3	Анализ рыночных возможностей	УК-2.1., УК-2.2.	Анализ рыночных возможностей включает исследование потребностей клиентов, оценку конкурентов, определение рыночного потенциала и динамики спроса. Он помогает выявить перспективные ниши, оценить риск и принять обоснованное решение о запуске нового продукта или услуги. Методы анализа включают SWOT-анализ, PEST-анализ, маркетинговые исследования и прогнозирование спроса.
4	Формы и виды предпринимательской деятельности и их	УК-2.1., УК-2.2.	Предпринимательская деятельность классифицируется по: 1) сфере деятельности (производственная,

	классификация		торговая, сервисная, финансовая); 2) форме собственности (частная, государственная, смешанная); 3) масштабам (малое, среднее, крупное предприятие); 4) характеру деятельности (коммерческая, социальная, инновационная).
5	Государственное регулирование предпринимательской деятельности	УК-2.1., УК-2.2.	Государственное регулирование предпринимательства включает законодательное установление правил ведения бизнеса, лицензирование, сертификацию, контроль налогов и соблюдение стандартов. Цель регулирования — обеспечить стабильность рынка, защиту прав предпринимателей и потребителей, а также стимулировать экономический рост.
6	Характеристика организационных форм предпринимательства	УК-2.1., УК-2.2.	Организационные формы предпринимательства включают: индивидуальное предприятие (простая структура, полная ответственность), товарищество (совместная деятельность с разделением ответственности), общество с ограниченной ответственностью (ОАО/ООО — ограниченная ответственность участников), акционерное общество (капитал разделен на акции, возможность привлечения инвестиций). Каждая форма имеет свои преимущества и ограничения по налогообложению, управлению и ответственности.
7	Субъекты предпринимательской деятельности	УК-2.1., УК-2.2.	Субъекты предпринимательства — это физические лица (индивидуальные предприниматели) и юридические лица (коммерческие организации). Они могут выступать как производители, поставщики или посредники на рынке, вести коммерческую и инновационную деятельность, заключать договоры и участвовать в гражданском обороте.
8	Организационно-экономические формы предпринимательства	УК-2.1., УК-2.2.	Организационно-экономические формы отражают сочетание структуры управления и экономических отношений: индивидуальное предприятие, полное товарищество, командитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество. Выбор формы зависит от целей бизнеса, размера капитала, ответственности участников и налогового режима.
9	Организационные структуры предприятия и их выбор	УК-2.1., УК-2.2.	Организационная структура определяет распределение функций, полномочий и ответственности внутри предприятия. Основные виды: линейная, функциональная, линейно-штабная,

			дивизиональная. Выбор структуры зависит от размера предприятия, сложности процессов, количества подразделений и стратегии развития. Например, линейная структура подходит для малых предприятий, а дивизиональная — для крупных компаний с разными направлениями деятельности.
10	Малое и среднее предпринимательство и его развитие в современных социально-экономических условиях хозяйствования	ОПК-4.1.	Малое и среднее предпринимательство (МСБ) — ключевой сектор экономики, обеспечивающий занятость и инновации. В современных условиях МСБ развивается через поддержку государства (налоговые льготы, гранты), цифровизацию, доступ к кредитам и рынкам. Оно гибко реагирует на изменения спроса, способствует развитию локальных сообществ и стимулирует конкуренцию.
11	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности	ОПК-4.1.	При выборе сферы деятельности анализируют рыночный спрос, конкуренцию, доступность ресурсов и капиталовложений. Обоснование создания предприятия включает оценку социально-экономических факторов: уровень доходов населения, инфраструктуру, демографию, государственную поддержку, налоговые и правовые условия. Цель — минимизировать риски и обеспечить устойчивое развитие бизнеса.
12	Инновационный замысел и его реализация в предпринимательском проекте	ОПК-4.1.	Инновационный замысел — это идея внедрения новых продуктов, технологий или бизнес-процессов. Реализация проекта требует планирования, разработки прототипа, маркетингового анализа, финансового обоснования и поиска инвесторов. Успешная реализация повышает конкурентоспособность и открывает новые рынки.
13	Формирование бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяющие факторы и показатели	ОПК-4.1.	Бизнес-модель описывает, как предприятие создает, доставляет и захватывает ценность. Основные компоненты: целевая аудитория, предложение продукта, каналы сбыта, структура доходов и расходов, ключевые ресурсы и партнеры. Факторы успеха: рыночный потенциал, конкурентные преимущества, финансовая устойчивость. Показатели эффективности: прибыль, рентабельность, доля рынка, скорость окупаемости.
14	Бизнес-планирование в российском предпринимательстве	ОПК-4.1.	Бизнес-планирование — процесс системного описания проекта с целью оценки его жизнеспособности и привлечения инвестиций. В российском контексте учитываются законодательные

			нормы, налогообложение, доступ к кредитам, требования к отчетности. Бизнес-план включает анализ рынка, организационную структуру, маркетинговую стратегию, финансовые расчеты и риски.
15	Бизнес-план инновационного проекта	ОПК-4.1.	Бизнес-план инновационного проекта описывает цели, инновационность продукта или услуги, маркетинговую стратегию, техническую реализацию и финансовые показатели. Он используется для привлечения инвесторов, оценки рисков и мониторинга выполнения проекта. Особое внимание уделяется уникальности продукта и его конкурентным преимуществам.
16	Его структура и методы обоснования	ОПК-4.1.	Структура бизнес-плана включает: резюме проекта, описание компании, анализ рынка, маркетинговый план, производственный план, организационный план, финансовый план, оценку рисков и стратегию выхода. Методы обоснования: экономические расчеты, SWOT-анализ, финансовые прогнозы, сценарное планирование.
17	Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование	ОПК-4.1.	Бизнес-план является основным инструментом для привлечения инвесторов. Он демонстрирует потенциал доходности, стратегию развития, управление рисками и финансовую устойчивость проекта. Хорошо подготовленный бизнес-план повышает доверие инвесторов и упрощает процесс финансирования.
18	Понятие мониторинга в экономике	ОПК-4.1.	Мониторинг в экономике — систематическое наблюдение и анализ показателей деятельности предприятия, рынка и финансовых потоков. Он позволяет своевременно выявлять отклонения, оценивать эффективность бизнеса, прогнозировать тенденции и корректировать стратегию управления.
19	Бизнес-план как основной документ в управлении предприятием	ОПК-4.1.	Бизнес-план используется для планирования деятельности, контроля реализации стратегии, принятия управленческих решений и оценки финансовых показателей. Он обеспечивает системность и прозрачность управления, помогает координировать работу подразделений и контролировать выполнение поставленных целей.
20	Презентации бизнес-плана	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.	Презентация бизнес-плана — визуальное и краткое представление проекта для инвесторов и партнеров. Она включает ключевые показатели, преимущества продукта, рыночную стратегию и финансовые результаты. Презентация

			должна быть структурированной, наглядной и убедительной, чтобы вызвать интерес и доверие аудитории.
21	Состав управленческих документов, выдаваемых органами государственного регулирования при государственной регистрации новых предпринимательских структур	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.	При регистрации выдаются: свидетельство о государственной регистрации юридического лица, учредительные документы, выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, лицензии (при необходимости), справка о постановке на учет в налоговых органах. Эти документы подтверждают легальность деятельности и право вести бизнес.
22	Правила создания учредительных документов предприятия	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.	Учредительные документы включают устав, учредительный договор (для товариществ), протокол собрания учредителей. В них указываются цели и виды деятельности, структура управления, порядок распределения прибыли, права и обязанности участников. Документы должны соответствовать законодательству и обеспечивать правовую защиту участников.
23	Формирование уставного фонда предприятия	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.	Уставный фонд — это совокупность денежных и имущественных вкладов участников, обеспечивающих финансовую базу предприятия. Он формируется на стадии регистрации, размер определяется учредительными документами и законом. Уставный фонд служит гарантией обязательств перед кредиторами и инвесторами.
24	Выбор режима налогообложения	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.	Режим налогообложения выбирается с учетом масштаба бизнеса, сферы деятельности и структуры доходов. В России доступны: общая система налогообложения (ОСН), упрощенная система (УСН), патентная система, единый сельскохозяйственный налог. Правильный выбор минимизирует налоговую нагрузку и упрощает отчетность.
25	Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.	Лицензирование требуется для деятельности, связанной с повышенным риском: медицина, образование, транспорт, производство опасных веществ, финансовые услуги. Лицензия подтверждает квалификацию и право вести деятельность. Процедура регулируется федеральным законодательством и контролируется государственными органами.
26	Координация как функция управления предпринимательской деятельностью	УК-2.1., УК-2.2., ОПК-4.1.	Координация — процесс согласования действий всех подразделений предприятия для достижения целей организации. Включает распределение задач, контроль сроков, оптимизацию

			ресурсов, разрешение конфликтов. Эффективная координация повышает производительность, снижает издержки и обеспечивает согласованное выполнение стратегии.

Критерии собеседования
Шкала оценки для проведения экзамена по дисциплине

Оценка за ответ	Критерии
Отлично	– полно раскрыто содержание материала; – материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; – продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала; – точно используется терминология; – показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; – ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; – продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; – продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы; – допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию.
Хорошо	– вопросы излагаются систематизировано и последовательно; – продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; – продемонстрировано усвоение основной литературы. – ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя.
Удовлетворительно	– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; – усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам; – имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; – при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение основной литературы.
Неудовлетворительно	– не раскрыто основное содержание учебного материала; – обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; – допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии,

	которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - не сформированы компетенции, умения и навыки, - отказ от ответа или отсутствие ответа

Критерии оценки уровня усвоения материала дисциплины и сформированности компетенций

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ОТВЕТА СТУДЕНТА ПРИ 100-БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

ХАРАКТЕРИСТИКА ОТВЕТА	Оценка ECTS	Баллы в БРС	Уровень сформированностикомпетентности по дисциплине	Оценка
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позициюстудента. В полной мере овладел компетенциями.	A	100-96	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента. В полной мере овладел компетенциями.	B	95-91	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен	C	90-86	СРЕДНИЙ	4(хорошо)

литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.				
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.	D	85-81	СРЕДНИЙ	4(хорошо)
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом спомощью «наводящих» вопросов преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.	E	80-76	СРЕДНИЙ	4(хорошо)
Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложенв терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которыестудент затрудняется исправить самостоятельно. Достаточный уровень освоения компетенциями	F	75-71	НИЗКИЙ	3(удовлетво-рительно)
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощьюпреподавателя.	G	70-66	НИЗКИЙ	3(удовлетво-рительно)

Речевоеоформлениетребуетпоправок,коррекции. Достаточный уровень освоения компетенциями				
Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя приводят к коррекции ответа студента на поставленный вопрос. Обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Достаточный уровень освоения компетенциями	H	61-65	КРАЙНЕ НИЗКИЙ	3(удовлетво-рительно)
Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины или дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины. Компетенции не сформированы	I	60-0	НЕ СФОРМИ-РОВАНА	2

Итоговая оценка по дисциплине

Оценка по 100-балльной системе	Оценка по системе «зачтено - не зачтено»	Оценка по 5-балльной системе		Оценка по ECTS
96-100	зачтено	5	отлично	A
91-95	зачтено			B
81-90	зачтено	4	хорошо	C
76-80	зачтено			D
61-75	зачтено	3	удовлетворительно	E

41-60	не зачтено	2	неудовлетворительно	Fx
0-40	не зачтено			F