

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
«Профессиональное училище №48 п. Подгорный»  
(ГБПОУ ПУ № 48 п. Подгорный)

Утверждаю  
Зам.директора по УПР  
Лоб С.Н.Хабибулина  
«02» июня 2022г

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**по учебной дисциплине**  
**Основы предпринимательской деятельности**  
**по профессии СПО**  
**38.01.02. Продавец, контролер – кассир**

Рассмотрено и одобрено  
на заседании  
предметно- цикловой комиссии  
профессионального обучения  
Протокол № 12  
от «2» июня 2022 г.  
Председатель ПЦК  
А.В.Бурковская

Фонд оценочных средств к учебной дисциплине Основы предпринимательской деятельности разработан на основе рабочей программы по учебной дисциплине и Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования для профессии среднего профессионального образования подготовки квалифицированных рабочих, служащих социально-экономического профиля 38.01.02 Продавец, контролер- кассир

**Организация-разработчик:** Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Профессиональное училище №48 п. Подгорный»

**Разработчик:**  
Фадеева Анна Евгеньевна, преподаватель ГБПОУ ПУ № 48 п. Подгорный

## **Содержание**

### **1. Общая характеристика оценочных средств**

- 1.1. Область применения фонда оценочных средств
- 1.2. Профессиональные и общие компетенции
- 1.3. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащей проверке
- 1.4. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине

### **2. Оценка освоения учебной дисциплины**

- 2.1 Формы и методы оценивания
- 2.2 Задания для оценки освоения дисциплины
- 2.3 Перечень заданий для текущего контроля

### **3. Критерии оценки**

### **4. Информационное обеспечение обучения**

## 1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1.1. Область применения фонда оценочных средств.

Фонд оценочных средств предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности»

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата
ПК 1.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требования безопасности их эксплуатации.	<p>скорость обслуживания покупателей;</p> <p>ясность предоставления достоверной информации о качестве товаров;</p> <p>правильность консультирования покупателей о потребительских свойствах товаров;</p> <p>полнота и достоверность сведений о производителях товаров;</p> <p>соответствие предоставления сведений о безопасности непродовольственных товаров;</p> <p>правильность решения ситуационных и проблемных задач по продаже товаров и обслуживанию покупателей.</p>
ПК 1. 4. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	<p>скорость и правильность выполнения вычислительных операций на калькуляторе; точность заполнения и ведения отчетных документов;точность произведения расчетов с покупателями</p>
ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	<p>Предоставление достоверной информации о качестве товаров; консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров;</p> <p>предоставление сведений о безопасности продовольственных товаров;</p> <p>выполнение расчетов с покупателями</p> <p>- демонстрация консультирования о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров в соответствии с <a href="#">правилами продажи отдельных видов товаров</a> (ред. от 01.02.2005). Утверждены Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 55;</p> <p>- овладение навыками общения с покупателями;</p> <p>- встреча с покупателями, демонстрация обслуживания и выявление спроса;</p> <p>- ознакомление покупателей с информацией о дополнительных услугах;</p> <p>- формулирование правил обслуживания покупателей согласно закона о защите прав потребителей;</p> <p>- решение ситуационных задач по обслуживанию покупателей с применением закона о защите прав потребителей;</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение санитарно-гигиенических правил и требований охраны труда при обслуживании покупателей в соответствии с СП 2.3.6.1066-01;</li> <li>- определение сроков годности и правил хранения продовольственных товаров.</li> </ul>
ПК 2.7 Изучать спрос покупателей	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение видов покупательского спроса;</li> <li>- предложение взаимозаменяемых товаров покупателям.</li> </ul>
ПК 4. Оформлять документы по кассовым операциям.	<ul style="list-style-type: none"> <li>заполнение журнала кассира - операциониста;</li> <li>заполнение приходного и расходного кассовых ордеров; выполнение возврата денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам;</li> <li>документальное оформление перевода суммирующих счетчиков на нули;</li> <li>соблюдение подготовки и сдачи денежной выручки администратору;</li> <li>заполнение акта проверки наличных денежных средств в кассе;</li> </ul>
ПК 5. Осуществлять контроль сохранности товарно- материальных ценностей.	<ul style="list-style-type: none"> <li>соблюдение договора о материальной ответственности; заполнение журнала кассира-операциониста; документальное оформление перевода суммирующих счетчиков на нули;</li> <li>соблюдение подготовки и сдачи денежной выручки администратору;</li> <li>заполнение акта проверки наличных денежных средств в кассе;</li> </ul>
<b>Общие компетенции</b>	<b>Показатели оценки результата</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> <li>Аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии;</li> <li>активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности;</li> <li>наличие положительных отзывов по итогам учебной и производственной практики;</li> <li>участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических внеклассных мероприятиях</li> </ul>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	<ul style="list-style-type: none"> <li>Результативность определения задач деятельности, с учетом поставленной руководителем цели;</li> <li>правильность формулирования конкретных целей и на их основе планирования своей деятельности;</li> <li>личностная оценка эффективности и качества собственной деятельности в определенной рабочей ситуации.</li> </ul>
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Правильность отбора, обработки и результативного использования необходимой информации для эффективного выполнения профессиональных задач;</li> </ul>

	оперативность и самостоятельность поиска информации в нестандартной ситуации
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Заинтересованность в достижении общего результата групповой деятельности; эффективность выполнения своей роли в групповой деятельности; соблюдение правил деловой культуры при общении с коллегами, руководством, клиентами.
<b>ЛР 4</b> Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».	- проявляет и демонстрирует уважение к людям труда; - осознают ценность собственного труда. - стремится к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».
<b>ЛР 7</b> Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	- осознаёт приоритетную ценность личности человека; - уважает собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
<b>ЛР 13</b> Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.	- соблюдает в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму; - обладает системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.
<b>ЛР 14</b> Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	- готов соответствовать ожиданиям работодателей: проектно - мыслить, эффективно взаимодействовать с членами команды и сотрудничать с другими людьми; - осознавать выполнять профессиональные требования: ответственность, пунктуальность, дисциплинированность, трудолюбие, критически мыслить; - нацелен на достижение поставленных целей; - демонстрирует профессиональную жизнестойкость.
<b>ЛР 15</b> Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	- открыт к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.
<b>ЛР 16</b> Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, содействующий поддержанию престижа своей	- ставит перед собой цели под возникающие жизненные задачи; - подбирает способы решения и средства развития, содействующие поддержанию престижа своей профессии.

профессии.	
ЛР 19 Экономически активный, предпринимчивый, готовый к самозанятости в условиях развития региона.	- активен, предприимчив, готов к самозанятости в условиях развития региона.

### 1.3. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащей проверке.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен освоить следующие дидактические единицы «уметь», «знать».

Результаты освоения (объекты оценивания)	Основные показатели оценки результата и их критерии	Форма аттестации
Уметь: - характеризовать виды, предпринимательской деятельности и предпринимательскую среду.	- точность понятий коммерческой информации относящейся к предпринимательству. Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
- оперировать в практической деятельности экономическими категориями.	Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
Определять приемлемые границы производства.	Своевременное выявление риска и способы снижения риска в предпринимательской деятельности. Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.

-разрабатывать бизнес-план.	<p>Результативность использования справочной литературы.</p> <p>Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание.</p> <p>«4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки).</p> <p>«3» – правильно выполнил только половину заданий.</p> <p>«2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.</p>	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
-составлять пакет документов для открытия своего дела.	<p>Обоснованность методов принятия предпринимательских решений.</p> <p>Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание.</p> <p>«4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки).</p> <p>«3» – правильно выполнил только половину заданий.</p> <p>«2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.</p>	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
-оформлять документы для открытия расчетного счета в банке.	<p>Обоснованность методов принятия предпринимательских решений.</p> <p>Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание.</p> <p>«4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки).</p> <p>«3» – правильно выполнил только половину заданий.</p> <p>«2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.</p>	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
-определять организационно-правовую форму предприятия.	<p>Результативность использования справочной литературы.</p> <p>Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание.</p> <p>«4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки).</p> <p>«3» – правильно выполнил только половину заданий.</p> <p>«2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.</p>	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
-разрабатывать стратегию и тактику деятельности предприятия.	<p>Точность и своевременность проведения анализа среды организации.</p> <p>Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание.</p> <p>«4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или</p>	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.

	ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.	
-соблюдать профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса.	Результативность использования справочной литературы Ваша оценка: «5»— полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
- характеризовать механизм защиты предпринимательской тайны.	Результативность поиска информации при выполнении заданий. Ваша оценка: «5»— полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
-различать виды ответственности предпринимателей.	Точность и целесообразность в выборе информации. Ваша оценка: «5»— полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
-анализировать финансовое состояние предприятия.	Использование инновационных подходов к оценке деятельности предприятия. Ваша оценка: «5»— полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
-осуществлять основные финансовые операции.	Использование инновационных подходов к оценке деятельности	устный и письменный

	<p>предприятия. Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание</p>	<p>контроль; оценка за результаты практической работы.</p>
<p>-рассчитывать рентабельность предпринимательской деятельности</p>	<p>Использование инновационных подходов к оценке деятельности предприятия. Ваша оценка: «5» — полностью выполнил все задание. «4» – выполнил задание с погрешностями (1-2 неточности или ошибки). «3» – правильно выполнил только половину заданий. «2» – в задании 3-5 ошибок, не выполнил задание</p>	<p>устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.</p>
<p>У1. Умение разрабатывать миссию бизнеса.</p>	<p>-ориентироваться в законодательстве РФ о предпринимательской деятельности, анализ конкретных жизненных ситуаций в соответствии с действующим законодательством РФ.</p>	<p>устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.</p>
<p>У2. Умение формилировать бизнес-идеи.</p>	<p>-заполнение бланков договоров в соответствии с действующим законодательством.</p>	<p>устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.</p>
<p>У3. Умение проектировать бизнес-план.</p>	<p>-разработка бизнес-идеи в сфере сервиса, фирменного наименования и знака обслуживания собственного бизнеса.</p>	<p>устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.</p>
<p>3.1. Знание особенностей предпринимательства как вида деятельности.</p>	<p>-формулирование определения предпринимательской деятельности, установление ГК РФ и перечисление не менее 5 ее признаков. -причисление субъектов предпринимательской деятельности и их классификации в соответствии с ГК РФ. -составление сравнительной таблицы «Виды предпринимательской</p>	<p>устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.</p>

	деятельности по сферам деятельности».	
3.3. Знание ведения предпринимательской деятельности.	-выполнение заданий, анализ конкретной ситуации в соответствии с особенностями ведения предпринимательской деятельности.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
3.4.Знание основ правового регулирования предпринимательской деятельности.	-выполнение заданий, анализ конкретной ситуации с соответствии с нормами налогового кодекса.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
3.5.Знание порядка и сроков государственной регистрации субъектов бизнеса.	- выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций в соответствии с нормами НК РФ, КОАП РФ, УК РФ, ГК РФ.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
3.6.Знание форм государственной поддержки предпринимателей.	-выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
3.7.Знание основ налогообложения и бухгалтерского учета в сфере предпринимательства.	-выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
3.8.Знание имущественных, финансово-кредитных, кадровых ресурсов предпринимательства.	-выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
3.9.Знание особенностей маркетинга в предпринимательской деятельности.	-разработка плана маркетингового исследования рынка.	
3.10.Знание сущности, назначения бизнес-плана.	-характеристика бизнес-плана, структура. Описание основных разделов бизнес-плана.	
3.11.Знание методики	- разработки-бизнес идеи.	

составления бизнес-плана.		
---------------------------	--	--

#### 1.4. Формы промежуточной аттестации по учебной дисциплине.

Промежуточная аттестация по учебной дисциплине проводится в соответствии с учебным планом основной профессиональной образовательной программы по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир и проводится с целью определения уровня освоения компетенций и сформированности практических умений и знаний по дисциплине. Форма итоговой аттестации по итогам освоения учебной дисциплины является дифференцированный зачет. Результатом дифференцированного зачета является оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

## 2. Оценка освоения учебной дисциплины

### 2.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки освоения дисциплины являются уровни освоения компетенций и сформированности практических умений и знаний.

Текущий контроль и оценка дидактических единиц по темам осуществляются с использованием следующих форм и методов: тестированием с применением бумажных носителей, решения ситуационных задач, защиты практических, контрольных работ, проведения деловых и ролевых игр, оценивание самостоятельной работы учащихся.

Промежуточная аттестация по учебной дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета.

К зачету допускаются обучающиеся, имеющие положительные оценки по результатам текущего контроля.

Дифференцированный зачет проводится в форме защиты бизнес планов.

### 2.2. Заданий для оценки освоения дисциплины

№№ заданий	Проверяемые результаты обучения (У и З)	Тип задания	Возможности использования
	У1. Умение разрабатывать миссию бизнеса.	-ориентироваться в законодательстве РФ о предпринимательской деятельности, анализ конкретных жизненных ситуаций в соответствии с действующим законодательством РФ.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	У2. Умение формулировать бизнес-идеи.	-заполнение бланков договоров в соответствии с действующим законодательством.	устный и письменный контроль; оценка за результаты

			практической работы.
	У3. Умение проектировать бизнес-план.	-разработка бизнес-идеи в сфере сервиса, фирменного наименования и знака обслуживания собственного бизнеса.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	3.1. Знание особенностей предпринимательства как вида деятельности.	-формулирование определения предпринимательской деятельности, установление ГК РФ и перечисление не менее 5 ее признаков. -причисление субъектов предпринимательской деятельности и их классификации в соответствии с ГК РФ. -составление сравнительной таблицы «Виды предпринимательской деятельности по сферам деятельности».	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	3.3. Знание ведения предпринимательской деятельности.	-выполнение заданий, анализ конкретной ситуации в соответствии с особенностями ведения предпринимательской деятельности.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	34. Знание основ правового регулирования предпринимательской деятельности.	-выполнение заданий, анализ конкретной ситуации с соответствии с нормами налогового кодекса.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	3.5. Знание порядка и сроков государственной регистрации субъектов бизнеса.	- выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций в соответствии с нормами НК РФ, КОАП РФ, УК РФ, ГК РФ.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	3.6. Знание форм государственной поддержки предпринимателей.	-выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций.	устный и письменный контроль; оценка за результаты

			практической работы.
	3.7.Знание основ налогообложения и бухгалтерского учета в сфере предпринимательства.	-выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	3.8.Знание имущественных, финансово-кредитных, кадровых ресурсов предпринимательства.	-выполнение заданий, анализ конкретных ситуаций.	устный и письменный контроль; оценка за результаты практической работы.
	3.9.Знание особенностей маркетинга в предпринимательской деятельности.	-разработка плана маркетингового исследования рынка.	
	3.10.Знание сущности, назначения бизнес-плана.	-характеристика бизнес-плана, структура. Описание основных разделов бизнес-плана.	
	3.11.Знание методики составления бизнес-плана.	- разработки-бизнес идеи.	

## 2.3 Перечень заданий для текущего контроля

При изучении учебной дисциплины предусмотрены следующие виды **текущего контроля** знаний обучающихся:

устный опрос – контроль, проводимый после изучения материала в виде ответов на вопросы, позволяет не только проконтролировать знание темы урока, но и развивать навыки свободного общения, правильной устной речи;

письменный контроль – выполнение практических заданий по отдельным темам, разделам, позволяет выявить уровень усвоения теоретического материала и умение применять полученные знания на практике;

комбинированный опрос – контроль, предусматривающий одновременное использование устной и письменной форм оценки знаний, позволяющий опросить большое количество обучающихся;

### 2.3.1.Задания текущего контроля.

#### Анкета для оценки предпринимательских способностей

Ответь «да» или «нет» .

1. Умеешь ли ты доводить начатое дело до конца, несмотря на все препятствия?
2. Умеешь ли ты настоять на принятом решении или тебя легко переубедить?
3. Любишь ли ты брать на себя ответственность руководить?
4. Пользуешься ли ты уважением и доверием своих коллег?
5. Ты здоров?

6. Готов ли ты трудиться по 12–14 часов в сутки, не получая немедленной отдачи?
7. Любишь ли ты общаться и работать с людьми?
8. Умеешь ли ты убеждать и заражать других своей уверенностью в правильности выбранного пути?
9. Понятны ли тебе идеи и мысли других?
10. Есть ли у тебя опыт работы в той области, в которой ты хочешь начать свое дело?
11. Знаком ли ты с действующими правилами налогообложения, начисления заработной платы, составления декларации о доходах, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в твоём городе или области спрос на товар или услугу, которые ты собираешься предложить?
13. Есть ли у тебя хотя бы базовая подготовка в области рынка и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в твоём городе (области) у других мелких предпринимателей твоего профиля?
15. Есть ли у тебя на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Готов ли ты к тому, что твоё дело полгода-год не будет приносить дохода?
17. Располагаешь ли ты достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать своё предприятие в течение первого года его существования?
18. Располагаешь ли ты достаточным первоначальным капиталом?
19. Есть ли у тебя возможность привлечь к финансированию создаваемого дела родных и знакомых?
20. Есть ли у тебя на примете поставщики необходимых материалов?
21. Есть ли у тебя на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых не хватает тебе?
22. Уверен ли ты в том, что иметь собственное дело — это главная твоя мечта?

Ответив на вопросы, приведенные в анкете, сосчитай количество положительных ответов. Каждый положительный ответ даст один балл.

Если сумма составила:

17 баллов и более — имеются все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем;

от 13 до 17 баллов — шансы на успех в качестве предпринимателя не так очевидны;

менее 13 баллов — шансы добиться успеха в качестве предпринимателя, по-видимому, не велики.

Если ты не набрал достаточного количества баллов, это значит только одно: тебе нужно очень тщательно подумать и подготовиться, заручиться финансовой и моральной поддержкой, прежде чем ты сможешь делать первые шаги для открытия своего дела.

Свое дело требует действительно много сил, активности, оно требует много времени, ему нужно отдаваться полностью. Его нельзя просто выкинуть из головы, отключиться от него — ты за него отвечаешь.

На самом деле я поняла, что практически каждый человек, если он перестанет бояться ответственности и прятаться за маленькую роль простого исполнителя,

может открыть свое дело. Это может быть маленькая парикмахерская или косметический салон, центр психологической помощи или магазин подарков. К счастью, в наше время мы имеем огромные возможности для того, чтобы открывать собственное дело. Нет никаких ограничений, никаких препон тому, чтобы заниматься любой деятельностью. Сейчас не надо ждать разрешений и бояться препятствий на пути открытия своего дела.

Чисто юридически все решается просто. Огромное количество фирм занимается регистрацией новых предприятий, и специалисты, работающие там, возьмут на себя все заботы по подбору необходимых документов, разрешений, подписей, посоветуют, в какой форме собственности лучше оформить твоё будущее частное предприятие. Самое главное, что существует свобода создать то, что ты хочешь, самому выбрать направление деятельности, заниматься тем, что тебе интересно.

**Задание для обучающихся.** В таблице представлены идеи для малого бизнеса.

1. Рассмотрите каждую из них с точки зрения эффективности организации данного бизнеса в городе Нижнеудинске. Отметьте знаком «+», «-».

Таблица 1.

Идеи для малого бизнеса:	
Вариант 1	Вариант 2
Фаст-фуд (быстрое питание, блюдо быстрого приготовления)	Квест в реальности (игра, способ проведения свободного времени)
Мебель: шик со свалки(изменение внешнего вида мебели)	Хозяйство по выращиванию ягод(ягодный бизнес)
Товары для животных	Деревенский туризм (временное пребывание в сельской местности с целью отдыха)
Строительные и отделочные материалы	Витражная студия (картины из стекла)
Частный детский сад на дому	Сдача грузчиков и разнорабочих в аренду
Товары для туризма	Бутербродная
Частная художественная галерея	Фитнес-клуб
Изготовление ароматизированных свеч, мыла ручной работы	Хостел (спальное место в общежитии без дополнительных удобств в комнате)
Кофейня	Фермерское хозяйство по выращиванию рыб
Разработка и пошив одежды для учащихся школ	Бизнес по подготовке школьников к ЕГЭ
Консультации по дизайну(намерение изменить внешний вид изделия)	Организация по уходу за растениями
Клининговая фирма (проведение профессиональной уборки)	Организация по предоставлению услуг нянь

Служба знакомств	Парикмахерская для животных
------------------	-----------------------------

2. Опишите плюсы и минусы реализации одной из бизнес-идей Таблицы 1.

Таблица 2.

<b>Бизнес-идея:</b>	
<b>Плюсы:</b>	<b>Минусы:</b>

3. Выберите из предложенных вам идей для малого бизнеса наиболее интересный и выгодный по вашему мнению. Обоснуйте ответ.

*Динамика продаж в отрасли за последнее время (на примере рынка автомобилей)*

**Задание для обучающихся.**

1. Подсчитайте динамику роста продаж автомобилей в России по маркам и итоговые показатели за октябрь 2019 г., внесите данные в таблицу.

Сделайте общий вывод.

1/Сколько машин было продано за октябрь 2019,2018 г.

2/продажа какого автомобиля показала больше рост?

*Статистика продаж автомобилей за октябрь 2019 года*

Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) опубликовала результаты продаж автомобилей в РФ за октябрь 2016 года. В прошлом месяце в России было продано 148 597 легковых автомобилей, что на 17,3% больше, чем в октябре прошлого года. Вместе с этим, продажи автомобилей LADA показали рост в 23%. Самой популярной моделью оказалась KiaRio. В ТОП 5 попало две модели LADA (Granta и Vesta).

Таблица 1. Статистика продаж автомобилей в России по маркам

МАРКА	ОКТАБРЬ 2019 г.		
	2019	2018	Динамика, %
Lada	28 638	23 307	
KIA	17 407	15 015	
Hyundai	15 712	14 190	
Renault*	13 036	11 012	
VW	8 014	6 996	

Toyota*	7 366	7 740	
Nissan*	6 369	5 029	
ГАЗ ком.авт.*	6 145	5 591	
Skoda	5 720	4 620	
Ford*	4 837	3 638	
УАЗ*	4 298	5 316	
Mercedes-Benz	3 214	3 010	
Chevrolet	3 053	2 440	
Mitsubishi	3 020	1 256	
BMW	2 568	2 200	
Mazda	2 417	1 949	
Lexus	2 060	2 221	
<b>Итого</b>	...	...	...

## 2. Тенденции ценообразования (на примере рынка автомобилей)

### Задание для обучающихся.

#### 1. Напишите, на сколько подорожали автомобили (руб.).

МАРКА	ОКТЯБРЬ 2019 г.			% прироста
	2019	2018	Тенденция ценообразования	
Lada	28 638	23 307		
KIA	17 407	15 015		
Hyundai	15 712	14 190		
Renault*	13 036	11 012		
VW	8 014	6 996		
Toyota*	7 366	7 740		
Nissan*	6 369	5 029		
ГАЗ ком.авт.*	6 145	5 591		
Skoda	5 720	4 620		

Ford*	4 837	3 638		
УАЗ*	4 298	5 316		
Mercedes-Benz	3 214	3 010		
Chevrolet	3 053	2 440		
Mitsubishi	3 020	1 256		
BMW	2 568	2 200		
Mazda	2 417	1 949		
Lexus	2 060	2 221		
<b>Итого</b>	...	...	...	

***Задание для обучающихся (на примере собственного бизнеса)***

Выделите конкурентов, занимающихся аналогичной деятельностью в городе Нижнеудинске, заполните таблицу.

Таблица. Потенциальные конкуренты

№ п/п	Наименование конкурента
1.	
2.	
3.	
.	

Целевая аудитория

***Информационный материал***

Основная задача продавца найти своих покупателей и максимально удовлетворить их запросы. Следовательно, для реализации этой задачи следует выяснить следующие моменты:

1. Кто является моим клиентом?
2. Где найти моих потенциальных клиентов?
3. Каковы особенности у моих клиентов?
4. Какие требования предъявляют мои потенциальные клиенты?

***Задание для обучающихся .***

1. Опишите ваших потенциальных покупателей, добавив свои критерии отбора.
  - Пол;

- Возраст;
- Уровень образования;(дошкольное от 2-7, начальное общие-1-4, основное общие 5-9, среднее общие-10-11, профессиональное, высшие)
- Должность;
- Уровень дохода (низкий, средний, высокий)
- И др.

2. Сформируйте сегмент (часть чего-либо) ваших потенциальных покупателей одним предложением.

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу, вписав внешние факторы и степень их влияния по мере их уменьшения на ваш бизнес (в %).

Таблица . Оценка степени влияния внешних факторов на принятие решения о ценах

№ п/п	Внешний фактор	Степень влияния (%)
1.		
2.		
...		
Итого:		100 %

*Перечень внешних факторов:*

1. Состояние экономики.
2. Финансовая, налоговая и кредитно-денежная политика государства.
3. Политика государственных регулирований цен.
4. Внешнеэкономическая политика государства.
5. Потребители.
6. Рыночная среда.
7. Процесс товародвижения.
8. Демографический фактор района.
9. Экологический фактор.
10. Конкуренты.
11. Социальный фактор.

### ***Основные цели предприятия***

**Задание для обучающихся.** Опишите основные цели вашего предприятия  
-Завоевание достойного места на рынке и удержание его;

- Добиться более высокого качества товара;
- Занять в отрасли лидирующее положение в области технологии;
- Добиться максимального использования имеющихся сырьевых, людских и финансовых ресурсов;
- Повысить прибыльность своих операций;
- Получение максимальной прибыли за счет производства и продажи товаров (оказания услуг);
- Добиться максимального уровня занятости населения;
- Обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем периоде и на перспективу;
- Подбор, рост и воспитание кадров;
- Исключение провалов в работе;
- Удовлетворение потребностей клиентов;
- Минимизация расходов;
- Создание новых продуктов;
- Выживание компании в условиях конкуренции;
- Расширение рынка сбыта;
- Создание новых рабочих мест.

## 2. Подробное описание продукции, параметры, которым она должна соответствовать

### Характеристика предприятия

**Задание для обучающихся.** С помощью таблицы 1 опишите свое предприятие.

Таблица. Характеристика предприятия

Признак предприятия	1	2	3	4	5
(Офис/производство)	Организационно-правовая форма	Местонахождение	Площадь	Кол-во этажей	Кол-во работников
(Название предприятия)					

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу.

Таблица. Оборудование и мебель под офис

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.
1.				
2.				

3.				
.				
.				
Итого:				

### **Персонал**

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу.

Таблица. Персонал предприятия

№ п/п	Должность	Количество человек
1.		
2.		

### **Основные цели предприятия**

**Задание для обучающихся.** Опишите основные цели вашего предприятия

- Завоевание достойного места на рынке и удержание его;
- Добиться более высокого качества товара;
- Занять в отрасли лидирующее положение в области технологии;
- Добиться максимального использования имеющихся сырьевых, людских и финансовых ресурсов;
- Повысить прибыльность своих операций;
- Получение максимальной прибыли за счет производства и продажи товаров (оказания услуг);
- Добиться максимального уровня занятости населения;
- Обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем периоде и на перспективу;
- Подбор, рост и воспитание кадров;
- Исключение провалов в работе;
- Удовлетворение потребностей клиентов;
- Минимизация расходов;
- Создание новых продуктов;
- Выживание компании в условиях конкуренции;
- Расширение рынка сбыта;
- Создание новых рабочих мест.

**Подробное описание продукции, параметры, которым она должна соответствовать**

**Задание для обучающихся.**

В данном подразделе необходимо описать основные характеристики вашей продукции, при этом сделать акцент на преимуществах, которые продукция несет потенциальным покупателям.

### *Характеристика предприятия*

Таблица. Характеристика предприятия

Признак предприятия	1	2	3	4	5
(офис/производство)	Организационно-правовая форма	Местонахождение	Площадь	Кол-во этажей	Кол-во работников
(Название предприятия)					

Организационно-правовая форма (ИП, простое товарищество, юр.лицо- ООО-общество с ограниченной ответственностью)

Заполните таблицу

Таблица. Оборудование и мебель под офис

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за ед.,руб.	Стоимость, руб.
1.				
2.				
3.				
.				
.				
Итого:				

### *Персонал*

**Задание для обучающихся .** Заполните таблицу.

К **административно-управленческому** персоналу можно отнести руководителей предприятия и их заместителей, руководителей структурных подразделений, не занятых непосредственно на производстве, главных специалистов и их заместителей, инженеров и других специалистов, занятых в управленческом аппарате.

*Пример: директор, заместители директора, начальники отделов, начальник отдела кадров, главный бухгалтер.*

**Производственный персонал** занят непосредственно на производстве и участвует в осуществлении технологического процесса (продавец, пом.продавца)

**Вспомогательный персонал** — работники предприятия, которые сами не участвуют в процессе производства, а только выполняют вспомогательные функции. (Юрист-консультант, менеджер, повар, экономист)

**Младший обслуживающий персонал** – лица, занимающие должности по уходу за служебными помещениями (дворники, уборщицы и др.), а также по обслуживанию рабочих и служащих (курьеры, рассыльные и др.).

№ п/п	Должность	Количество человек
1.		
2.		
3		
4		
5		

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «Субподрядчики» в виде схемы



№ п/п	Субподрядчика	Наименование выполняемых работ
1.		

- работа подготовительного характера (возведение ограждений и защитных сооружений);

- возведение несущих конструкций, а также фасадных ограждений конструкций здания;

- работы по сооружения кровли;

- проведение отделочных работ внутри здания;

- устройство внутренних инженерно-коммуникационных систем внутри здания (воды, тепла, канализации) создание благополучной санитарной обстановки внутри здания;

- установка технологического оборудования, в том числе подъемно-транспортного оборудования;
- устройство дорог, в том числе по его верхнему покрытию и обустройство прилегающей территории;
- работы по благоустройству той или иной территории

### *Оборудование*

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «Оборудование и мебель».

Таблица. Оборудование и мебель

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за ед.,руб.	Стоимость, руб.
1.				
2.				
Итого:				

### *Сырье*

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «Сырье».

1.Основное сырье хлебопекарного производства: пшеничная и ржаная мука, вода, дрожжи, соль

Дополнительное- масло растительное, маргарин, молоко, молочные продукты, сахар

Сырье для производства кондитерских товаров: сахар, мед, молоко, сливочное масло, фрукты и ягоды, мука, крахмал, какаопродукты, орехи, ароматические вещества.

Задание № 1: Определить стоимость сырья для производства макаронных изделий «Ракушек» 29 кг.

Расход на 1 кг составляет:

сахар 550 гр по цене 39-50 за 1 кг.

мед 230 гр. по цене 95-00 за 1 кг.

Молоко 350 гр. по цене 95-60 за 1 кг.

Масло сливочное 1кг 50гр. по цене 312-60 за 1 л.

Вишня св. 360 гр по цене 172-90 за 1 кг.

мука 180 гр по цене 56-90 за 1 л

Задание № 2: Определить стоимость сырья для производства кондитерских товаров «Помадки» 56 кг

Расход на 1 кг составляет:

сахар 550 гр по цене 39-50 за 1 кг.

мед 230 гр. по цене 95-00 за 1 кг.

Молоко 350 гр. по цене 95-60 за 1 кг.

Масло сливочное 1кг 50гр. по цене 312-60 за 1 л.

Вишня св. 360 гр по цене 172-90 за 1 кг.

мука 180 гр по цене 56-90 за 1 л

Таблица. Сырье для изготовления товара

№ п/п	Наименование	Стоимость
1.		
2.		
.	Итого:	

### Задание:

1. произведите группировку затрат по различным признакам,
2. рассчитайте себестоимость по отдельным статьям затрат.

### Задача 1.

Определить полную себестоимость изделия А и изделия Б.

Выпуск изделия А – 150 ед., затраты на сырье на ед. изд. – 370 руб., основная заработная плата на годовой выпуск – 850 000 руб., дополнительная зарплата – 10%, начисления на заработную плату – 26%.

Выпуск изделия Б – 800 ед., затраты на сырье на ед. изд. – 540 руб., основная заработная плата на годовой выпуск – 960 000 руб.

Общехозяйственные расходы по изд. А – 60%, по изд. Б – 45%, от прямых затрат. Внепроизводственные затраты по изд. А – 2%, по изд. Б – 5% от производственной себестоимости.

### Задача 2.

Определить производственную себестоимость изделия, если:

- затраты на сырье — 8000 р.
- основная заработная плата на изделие — 300 р.
- дополнительная заработная плата — 10%
- начисления на заработную плату — 26%

- расходы по содержанию и эксплуатации оборудования — 5% от прямых затрат
- цеховые расходы — 120% от расходов по содержанию оборудования
- общехозяйственные расходы — 40% от цеховых расходов.

### Задача 3.

Определить полную себестоимость изделия, если расход сырья на единицу изделия — 40 кг, цена 1 т — 1500р., отходы — 2 кг — реализуются по цене 2000р. за 1 т. Основная заработная плата производственных рабочих на одно изделие — 20р., дополнительная заработная плата — 10%, начисления на заработную плату — 26%. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования — 120р. на одно изделие.

Цеховые расходы — 30% от затрат на основную заработную плату, общехозяйственные расходы — 50% от цеховых затрат. Внепроизводственные затраты — 100% от общехозяйственных расходов.

### Задача 4.

Определить полную себестоимость изделия, себестоимость всего выпуска, изготовленного в количестве 200 единиц, используя данные таблицы

№ п/п			
Статьи затрат	На единицу продукции	На весь выпуск	
1	Основные материалы, р.	120	
2	Комплектующие изделия, р.	25	
3	Основная заработная плата производственных рабочих, р.	47	
4	Дополнительная заработная плата рабочих, р.	10,00%	
5	Начисления на заработную плату, р.	26,00%	
6	Содержание оборудования, р.	60000	120000
7	Цеховые расходы, р.	20000	50000
8	Внепроизводственные расходы, р.	32500	75000
<b>Итого полная себестоимость, р.</b>			

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «Маркетинговые цели предприятия».

Таблица. Маркетинговые цели предприятия

Наименование мероприятий	Сроки	Ответственный	Дополнительные затраты
1. Статьи в печати			
2. Реклама (радио, телевид. помощь промоутеров(рекламные листовки раздают)			
3. Обучение персонала			
4.создание сайта предприятия (предложений по продукции)			
5.оригинальность в упаковке и выкладке товара (помощь мерчендайзера-специалиста по продвижению продукции в розничной торговле)			
6.организация сервиса (оптом цена ниже, подарок, скидки)			
Итого(указ. в произ.плане)			

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «Цены».

Таблица. Цены

№ п/п	Наименование продукта	Ед. изм.	Цена за ед. изм.
1.			
2.			
3.			

### ЗАДАЧА 1

Определите, розничную цену 1 кг гречневой крупы, исходя из следующих данных:

- стоимость 1 кг гречки – 15 руб.;
- издержки элеватора – 2,5 руб.;
- рентабельность затрат элеватора – 25%;
- издержки мельниц – 2 руб.;
- рентабельность затрат мельниц – 25%;
- норма выхода - 130 %;
- оптовая цена 1 кг - ?;
- НДС – 10%;
- отпускная цена 1 кг гречневой крупы с НДС - ?;
- торговая надбавка – 40%;

- розничная цена 1 кг гречневой крупы - ?

## ЗАДАЧА 2

Определите, оптовую отпускную цену, исходя из следующих данных:

- свободная отпускная цена изготовителя – 5000 руб. за единицу;
- ставка акциза – 20 %;
- ставка НДС – 10 %.

## ЗАДАЧА 3

Определите, оптовую цену закупки, исходя из следующих данных:

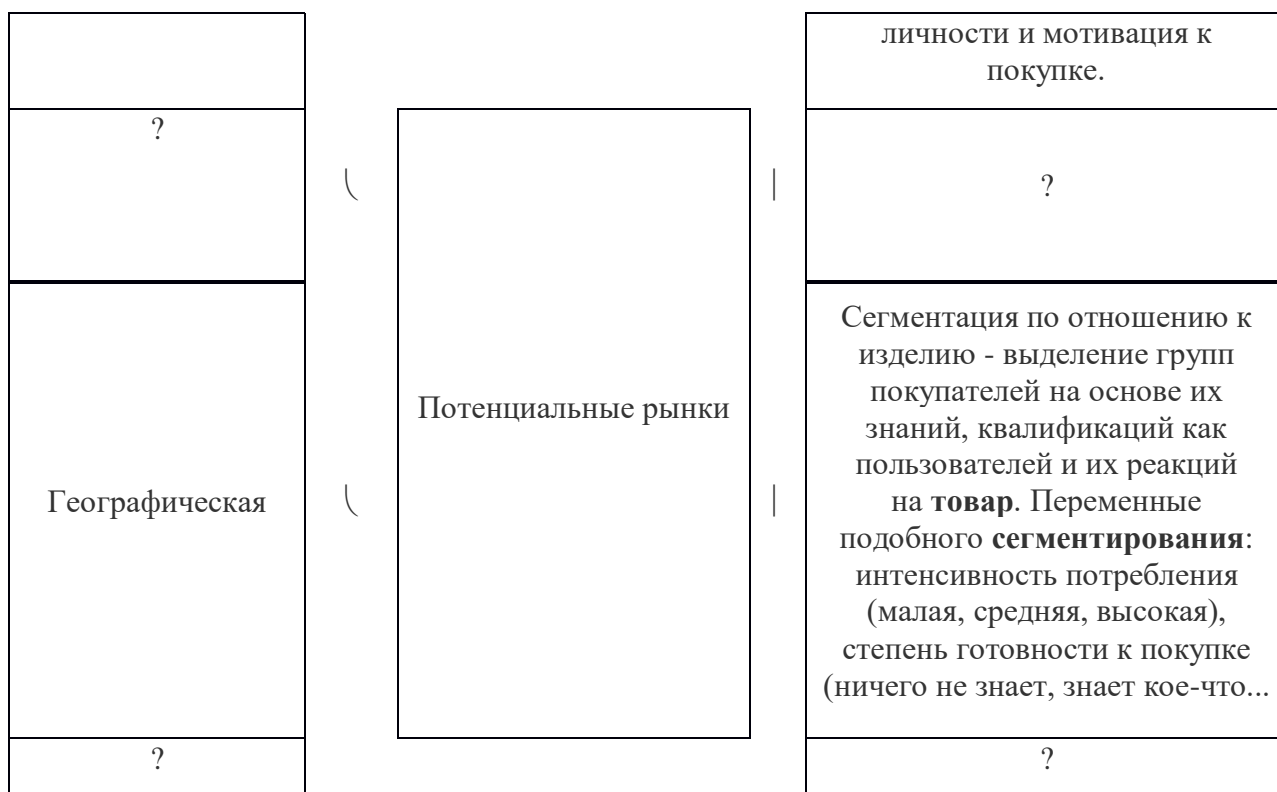
- оптовая отпускная цена единицы товара – 650 руб.;
- издержки обращения посредника – 60 руб.;
- рентабельность, планируемая посредником – 15%;
- НДС для посредника – 18 %.

**Задание.** Заполните схему сегментации рынка, используя приведенные ниже составляющие схемы:

1. Возраст.
2. Стиль жизни.
3. Регион.
4. Пол.
5. Личные качества (индивидуализм или групповая мотивация).
6. Уровень дохода.
7. Город или сельская местность.
8. Размер семьи.
9. Степень нуждаемости в продукте.
10. Плотность населения.
11. Профессия.
12. Численность населения.
13. Климат.
14. Поиск выгод при покупке изделия.

Демографическая

Психографическая- это маркетинговый анализ потребителей, который позволяет разделить покупателей на группы по таким критериям, как убеждения, ценности, тип



Задание для обучающихся. Заполните таблицу «План персонала» в соответствии с потребностями вашей организации.

Специальность	Численность	Требуемый стаж	Заработная плата (ежемесячно)	Индивидуальные требования к сотруднику

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «Качественный анализ рисков бизнес-плана»

Таблица. Качественный анализ рисков бизнес-плана по производству компьютерных столов

Характер риска	Причина	Последствия
1. Повышение требования инвестора к эффективности проекта, ухудшение условий финансирования проекта		

2. Необходимость снизить цену на выпускаемую продукцию		
3. Рост затрат на транспортные расходы		
4. Удорожание цен на исходный материал		
5. Необходимость повысить оплату труда работникам		
6. Увеличение случаев пропажи готовой продукции		

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «Виды рисков и пути их минимизации».

Таблица. Виды рисков и пути их минимизации

№ п/п	Виды рисков, характерные для организации	Пути их минимизации
1		
2		
3.		

**Задание для обучающихся.** Рассчитайте фонд оплаты труда и внесите данные в таблицу.

Таблица. Фонд оплаты труда

№ п/п	Должность сотрудника	Размер заработной платы, руб.	НДФЛ (13 %), руб.	Фонд оплаты труда, руб.
1				
2				
Итого за месяц				

В итоге фонд оплаты труда ... сотрудников за месяц составляет ..... руб.

За год: ..... x 12 (месяцев) = .....руб.

**Задание для обучающихся.** Заполните таблицу «План расходов и доходов по проекту».

Таблица. План расходов по проекту

№ п/п	РАСХОДЫ			
	FC (постоянные)	Сумма, руб/мес.	VC (переменные)	Сумма, руб/мес.
	Статья		Статья	
1.	Амортизация		Затраты на сырье(материалы)	
2.	Заработная плата		Коммунальные услуги	
3.	Расходы на рекламу		Дополнительное сырье	
.	Контроль качества		Транспортные расходы	
<b>Итого:</b>				

Из проведенных расчетов мы видим, что открыть .... стоит около .....рублей.

**Задание:**

*Рассмотрим финансовое планирование прибыли прямым методом. Процедура данного метода основана на предположении, что изменение потребностей в средствах на изготовление продукции пропорционально динамике продаж. Проиллюстрируем сущность прямого метода финансового планирования прибыли (табл. 2).*

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках		
Показатель	За отчетный период	Прогноз на следующий год (с увеличением объема продаж в 2 раза)
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	500	?
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	400	?
Валовая прибыль	100	?
Коммерческие расходы	30	?
Управленческие расходы	22	?
Прибыль (убыток) от продаж	48	?
Проценты к получению	—	?
Проценты к уплате	8	?

Прочие доходы	—	?
Прочие расходы	—	?
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности	40	?
Прибыль (убыток) до налогообложения	40	?
Налог на прибыль	9,6	?
Прибыль (убыток) отчетного периода (чистая)	30,4	?

### 3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Результатом проверки уровня усвоения учебного материала является отметка. При оценивании учащихся предполагается обращать внимание на правильность, осознанность, логичность и доказательность в изложении материала, точность использования торговой терминологии, самостоятельность ответа. Оценка знаний предполагает учет индивидуальных особенностей обучающихся, дифференцированный подход к организации работы.

Исходя из поставленных целей, учитывается:

- Правильность и осознанность изложения содержания, полноту раскрытия понятий, точность употребления торговых терминов.
- Степень формирования интеллектуальных и общеучебных умений.
- Самостоятельность ответа.
- Речевую грамотность и логическую последовательность ответа.

По результатам выполнения контрольной работы выставляется зачет. Не зачитывается и возвращается обучающемуся на доработку, как правило, контрольная работа, если в ней не раскрыты теоретические вопросы, задания и ответы на них полностью переписаны из учебной литературы, без адаптации к конкретному заданию, если имеются грубые ошибки в решении задач, практических заданий и т.д.

#### Критерии оценки:

Оценка «отлично» - выставляется обучающемуся, если ответ на вопрос полный, логичный, грамотно изложен, практических заданий выполнено 8.

Оценка «хорошо» - выставляется обучающемуся, если допущены незначительные погрешности в ответе на вопрос. практических заданий выполнено 7.

Оценка «удовлетворительно» - выставляется обучающемуся, если ответ на вопрос нелогичный, не полный. практических заданий выполнено 6.

Оценка «неудовлетворительно» - выставляется обучающемуся, если нет ответа на поставленный вопрос. практических заданий выполнено 3.

Количество правильно выполненных операций	10-9	8-7	6	5-4	3	2
КУ (коэффициент усвоения)	1,0-0,93	0,91-0,77	0,75-0,70	0,68-0,59	0,57-0,50	0,48
Оценка	«5»	«4»	«4»	«3»	«3»	«2»

## СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

### Основные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014). Первоначальный текст документа опубликован в изданиях "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301, "Российская газета", N 238-239, 08.12.1994.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.06.2014). Первоначальный текст документа опубликован в изданиях "Российская газета", N 148-149, 06.08.1998, "Собрание законодательства РФ", N 31, 03.08.1998, ст. 3824.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014). Первоначальный текст документа опубликован в изданиях "Собрание законодательства РФ", 30.07.2007, N 31, ст. 4006, "Российская газета", N 164, 31.07.2007.
4. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей". Первоначальный текст документа опубликован в изданиях "Российская газета", N 153-154, 10.08.2001.
5. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие/ Е.Е. Ермолаев [и др.].- Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2012.— 242 с.
6. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник/ Асаул А.Н.— СПб.: Институт проблем экономического возрождения, 2009.— 209 с.
7. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник. —М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009

### Интернет-ресурсы:

<http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk> Машерук Е.М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс

[http://www.petrograd.biz/business\\_manual/business\\_13.php](http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php) Мельников М.М. Основы бизнеса — как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей

<http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал.

<http://www.registriruisam.ru/index.html> Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.

#### **Дополнительные источники:**

1. Колпакиди Д.В. Предпринимательская деятельность/ Колпакиди Д.В.— Электронные текстовые данные.— Иркутск: Иркутский государственный лингвистический университет, 2012.— 394 с.
2. Колобова С.В. Предпринимательское право: учебно-методический комплекс для бакалавров/ Колобова С.В., Попельнюхов С.Н.— М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013.— 224 с.
3. Рубин Ю.Б. Курс профессионального предпринимательства: учебник/ Рубин Ю.Б.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.— 944 с.
4. Комментарий к Федеральному закону от 8 августа 2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»