

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.07 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**15.01.05 Сварщик (ручной частично механизированной сварки  
(наплавки))**

УТВЕРЖДАЮ

Зам.директора по УМР

\_\_\_\_\_ В.Н.Долженкова

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.

Разработал преподаватель \_\_\_\_\_ А.А. Березиков

Рассмотрена на заседании ЦК \_\_\_\_\_

Протокол № 1

от \_\_. \_\_\_\_ 2023

Председатель ЦК \_\_\_\_\_ В.И. Колесникова

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>стр. 4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>5</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>7</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>9</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## 1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессиям среднего профессионального образования **15.01.05 Сварщик (ручной частично механизированной сварки (наплавки))**

## 1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

дисциплина относится к общеобразовательному учебному циклу, раздел - дополнительные учебные дисциплины

## 1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности;
- принимать управленческие решения;
- собирать и анализировать информацию о конкурентах, потребителях, поставщиках;
- осуществлять планирование производственной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен *знать*:

- алгоритм действий по созданию предприятия малого бизнеса в соответствии с выбранными приоритетами:
- нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности;
- состояние экономики и предпринимательства в Белгородской области;
- потенциал и факторы, благоприятствующие развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса;
- теоретические и методологические основы организации собственного дела.

## 1.3. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 59 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов; самостоятельной работы обучающегося 12 часов консультации 7 часов.

#### 1.4. Требования к результатам освоения программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих.

Выпускник, освоивший ППКРС по дисциплине ОП.07 Основы финансовой грамотности и предпринимательства, должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством.

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: активный, проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий и сотрудничающий с коллективом, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	<b>ЛР 13</b>
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	<b>ЛР 15</b>
Ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению, избегающий безработицы, мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.	<b>ЛР 16</b>
Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного и социокультурного развития России, готовый работать на их достижение.	<b>ЛР 18</b>
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	<b>ЛР 20</b>
Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	<b>ЛР 25</b>
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	<b>ЛР 27</b>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>59</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>40</b>
в том числе:	
практические занятия	16
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>12</b>
в том числе:	
консультации	7
<b>Итоговая аттестация: дифференцированный зачет</b>	<b>6 семестр</b>
<b>Выделены темы с профнаправленностью</b>	<b>3 занятия – 15%</b>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы предпринимательства»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	5
Тема 1. Личное финансовое планирование. Сущность и функции денег.	Содержание учебного материала			
	1. Деньги: их необходимость и происхождение. Функции денег. Виды денег. Инфляция, ее сущность и формы проявления.	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом	1		
	2. Личный финансовый план и контроль его выполнения	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом	1		
	3. Банковская система России. Накопления. Депозит, его природа. Банковский кредит. Кредит на открытие бизнеса в сфере профдеятельности	2*	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом	1		
	4. Понятие инвестиций, их виды.	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом	1		
	5. Экономические кризисы, их связь с инфляцией. Финансовые махинации. Правила финансовой безопасности.	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом	1			
Тема 2. Предпринимательство и его место в современной экономике	Содержание учебного материала	3		
	6. История возникновения и сущность предпринимательства. Современные формы предпринимательской деятельности в России.	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	1		

	Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «История формирования предпринимательства в РФ», составить опорный конспект			
<b>Тема 3. Правовые основы предпринимательской деятельности</b>	Содержание учебного материала	<b>6</b>		
	7. <b>Способы создания и государственная регистрация предприятия. Выбор организационно-правовой формы при создании предприятия по профилю деятельности.</b>	2*	1	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы. ВСР по теме «Учредительные документы при создании предприятия», составить опорный конспект	1		
	8. <b>Налогообложение предпринимательской деятельности. Виды налогов и системы налогообложения</b>	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Расчет налогов при УСН и ЕНВД»	1		
<b>Тема 4. Организация и развитие собственного дела</b>	Содержание учебного материала	<b>6</b>		
	9. <b>Организация собственного бизнеса. Кадровое обеспечение предпринимательской деятельности в сфере механизированной сварки (наплавки).</b>	2*	2	ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Основные задачи кадрового обеспечения предпринимательской деятельности и основные действия по подбору кадров».	1		
	10. <b>Конкуренция предпринимателей и предпринимательская тайна. Менеджмент и маркетинг в предпринимательской деятельности</b>	2	2	ЛР 15, ЛР 25
<b>Тема 5. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности</b>	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом Подготовка доклада «Виды, формы и методы конкурентной борьбы», «Защита предпринимательской, коммерческой тайны»	1		
	Содержание учебного материала	<b>22</b>		
	11. <b>Создание Бизнес – плана, его структура.</b>	2	2	ЛР 15, ЛР 25
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Эффективные меры по снижению риска в бизнесе»	2		
	<b>Практическое занятие №1. Бизнес-планирование (Резюме. Основные сведения об учредителе)</b>			

	<b>Практическое занятие №2. Бизнес-планирование (Описание продукции (услуг))</b>				
	<b>Практическое занятие №3. Бизнес-планирование (Маркетинговый план. Анализ рынка сбыта)</b>				
	<b>Практическое занятие №4. Бизнес-планирование (Организационный план)</b>				
	<b>Практическое занятие №5. Бизнес-планирование (Производственный план)</b>				
	<b>Практическое занятие №6. Бизнес-планирование (Инвестиционный план)</b>				
	<b>Практическое занятие №7. Бизнес-планирование (Финансовый план. Показатели эффективности проекта)</b>				
	<b>Практическое занятие №8. Бизнес-планирование (Оценка рисков проекта)</b>				
	12.	<b>Представление бизнес-проектов</b>			2
<b>Консультации</b>		7			

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

##### Оборудование учебного кабинета и рабочих мест:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методических материалов; методические рекомендации и разработки; нормативная и учебно-методическая документация; схемы;
- доска классная;
- проектор.

##### Технические средства обучения:

- компьютеры;
- мультимедиа-система для показа презентаций;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- калькуляторы для расчетов

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

##### **Основная литература:**

1. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017

##### **Дополнительная литература:**

2. Черданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008

##### **Электронные учебники**

Голубева Т. М. Основы предпринимательской деятельности Учебное пособие Среднее профессиональное образование Форум, 2020 ЭБС

##### **Основные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
6. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей"(в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N [76-ФЗ](#), от 8 декабря 2003 г. N [169-ФЗ](#) от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)
7. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013

##### **Дополнительные источники:**

1. Андреев А.Н., Дорофеев В.Д., Чернецов В.И. Основы бизнеса. – Пенза: Изд. Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2012
2. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2010

3. Барроу К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М. Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2010
5. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С. Пелиха, - М.: Издательский центр «МарТ», 2011
6. Предпринимательство / Под ред. В. Я. Горфинкеля-М.: ЮНИТИ, 2010
7. Ремонтова Т.И., Широкова Л.П. Как составить бизнес-план. Методическое пособие. – Пенза: ИПК и ПРО, 2011
8. Березиков А.А., Учебно-методический комплекс УД «Основы предпринимательства»: Шебекино: ШТПТ, 2020

**Интернет-ресурсы:**

1. Правовой сайт- [www.consultantplus.ru](http://www.consultantplus.ru)
2. Правовой сайт- [www.garant.ru](http://www.garant.ru)

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

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

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<b>освоенные умения:</b> - выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности;	Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
- принимать управленческие решения;	Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
- собирать и анализировать информацию о конкурентах, потребителях, поставщиках	Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
-осуществлять планирование производственной деятельности;	Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
-проводить презентации.	Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
<b>усвоенные знания:</b> - алгоритм действий по созданию предприятия малого бизнеса -нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности;	Фронтальный и индивидуальный опрос, Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
- состояние экономики и предпринимательства в Ростовской области;	Фронтальный и индивидуальный опрос, Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
- потенциал и факторы, благоприятствующие развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса;	Фронтальный и индивидуальный опрос, Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы
- теоретические и методологические основы организации собственного дела.	Фронтальный и индивидуальный опрос, Тестирование Экспертная оценка выполнения самостоятельной работы

<p><b>ЛИСТ</b>  <b>обновления содержания</b>  <b>рабочих программ УП, УД, ПМ (МДК, ПП, УП)</b>  <b>в соответствии с требованиями ФГОС п.7.1</b>  <b>и методических материалов, обеспечивающих</b>  <b>их реализацию</b>          (с учетом актуальных документов системы образования, запросов работодателей, особенностей развития региона, в связи с развитием науки и техники и др.)</p>	<p>Рассмотрено и одобрено на заседании ЦК          Пр. № 1_ от _____ 2023 г.           Председатель ЦК          _____ <u>В.И. Колесникова</u>  <i>подпись</i> <i>ФИО</i></p>
---	--

В соответствии с требованиями ФГОС на 2022-2023 уч.г. для гр. СВ-9-11 спец.(проф.) 15.01.05 Сварщик (ручной частично механизированной сварки (наплавки)) внесены следующие изменения:

**1. В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ (НАЗВАНИЕ) ОП.07 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*В соответствии с рабочей программой воспитания для специальности (профессии) СПО, разработанной на основе требований ФЗ № 304-ФЗ от 31.07.2020 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации»*

- В раздел 1. после ОК И ПК внесены **требования к личностным результатам реализации программы воспитания (см. приложение 1)**
- В раздел 2 в тематический план и в содержание добавлен столбец **Код личностных результатов реализации программы воспитания ЛР (см. приложение 2)**

В соответствии с нормативными документами:

– Распоряжение Минпросвещения России от 30.04.2021 N P-98 "Об утверждении Концепции преподавания общеобразовательных дисциплин с учетом профессиональной направленности программ среднего профессионального образования, реализуемых на базе основного общего образования"

– приказы Минобрнауки России N 1430, Министерства просвещения России № 652 от 18.11.2020 "О внесении изменения в Положение о практической подготовке обучающихся" в разделе 2 и 3 рабочей программы выделены занятия с профнаправленностью. **(см. приложение 3)**

**2. В ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ:**

Добавлены пособия в перечень рекомендуемых учебных изданий:

- Богдашевский, А. Основы финансовой грамотности. Краткий курс / А. Богдашевский. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 304 с.
- Кузнецов, Г.В. Основы финансовых вычислений: Учебное пособие / Г.В. Кузнецов, А.А. Кочетыгов. - М.: Инфра-М, 2018. - 96 с.

Соответствующие изменения внесены в УМК УД(ПМ) на 2023 - 2024 уч.г. с целью его актуализации.

Преподаватель(и) \_\_\_\_\_ А.А. Березиков  
*подпись* *ФИО*

Согласовано  
 Методист

\_\_\_\_\_ Е.Б. Бейлик  
 « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: активный, проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий и сотрудничающий с коллективом, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	ЛР 13
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	ЛР 15
Ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению, избегающий безработицы, мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.	ЛР 16
Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного и социокультурного развития России, готовый работать на их достижение.	ЛР 18
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	ЛР 20
Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	ЛР 25
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 27

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2, 3

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	5
<b>Тема 1. Личное финансовое планирование. Сущность и функции денег.</b>	Содержание учебного материала			
	1. Деньги: их необходимость и происхождение. Функции денег. Виды денег. Инфляция, ее сущность и формы проявления.	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом	1		
	1. Личный финансовый план и контроль его выполнения	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом	1		
	2. Банковская система России. Накопления. Депозит, его природа. Банковский кредит. Кредит на открытие бизнеса в сфере профдеятельности	2*	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	1		

	Повторная работа над учебным материалом				
	3.	Понятие инвестиций, их виды.	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом		1		
	4.	Экономические кризисы, их связь с инфляцией. Финансовые махинации. Правила финансовой безопасности.	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом		1		
<b>Тема 2.</b> <b>Предпринимательство и его место в современной экономике</b>	Содержание учебного материала		3		
	5.	<b>История возникновения и сущность предпринимательства. Современные формы предпринимательской деятельности в России.</b>	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «История формирования предпринимательства в РФ», составить опорный конспект		1		
<b>Тема 3.</b> <b>Правовые основы предпринимательской деятельности</b>	Содержание учебного материала		6		
	6.	<b>Способы создания и государственная регистрация предприятия. Выбор организационно-правовой формы при создании предприятия по профилю деятельности.</b>	2*	1	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы. ВСР по теме «Учредительные документы при создании предприятия», составить опорный конспект		1		
	7.	<b>Налогообложение предпринимательской деятельности. Виды налогов и системы налогообложения</b>	2	2	ЛР 13, ЛР 15, ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Расчет налогов при УСН и ЕНВД»		1		
<b>Тема 4.</b> <b>Организация и развитие собственного дела</b>	Содержание учебного материала		6		
	8.	<b>Организация собственного бизнеса. Кадровое обеспечение предпринимательской деятельности в сфере механизированной сварки (наплавки).</b>	2*	2	ЛР 25, ЛР 27
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Основные задачи кадрового обеспечения предпринимательской деятельности и основные действия по подбору кадров».		1		
	9.	<b>Конкуренция предпринимателей и предпринимательская тайна. Менеджмент и маркетинг в предпринимательской деятельности</b>	2	2	ЛР 15, ЛР 25
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Повторная работа над учебным материалом Подготовка доклада «Виды, формы и методы конкурентной борьбы», «Защита		1			

	предпринимательской, коммерческой тайны»			
<b>Тема 5. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности</b>	Содержание учебного материала	22		
	10. Создание Бизнес – плана, его структура.	2	2	ЛР 15, ЛР 25
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Эффективные меры по снижению риска в бизнесе»	2		
	<b>Практическое занятие №1. Бизнес-планирование (Резюме. Основные сведения об учредителе)</b>			
	<b>Практическое занятие №2. Бизнес-планирование (Описание продукции (услуг))</b>			
	<b>Практическое занятие №3. Бизнес-планирование (Маркетинговый план. Анализ рынка сбыта)</b>			
	<b>Практическое занятие №4. Бизнес-планирование (Организационный план)</b>			
	<b>Практическое занятие №5. Бизнес-планирование (Производственный план)</b>			
	<b>Практическое занятие №6. Бизнес-планирование (Инвестиционный план)</b>			
	<b>Практическое занятие №7. Бизнес-планирование (Финансовый план. Показатели эффективности проекта)</b>			
	<b>Практическое занятие №8. Бизнес-планирование (Оценка рисков проекта)</b>			
11. Представление бизнес-проектов	2	2		
<b>Консультации</b>		7		
<b>Выделены темы с профнаправленностью</b>			<b>12 занятий – 60%</b>	

Министерство образования Белгородской области  
Областное государственное автономное профессиональное образовательное  
учреждение  
**«ШЕБЕКИНСКИЙ ТЕХНИКУМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТРАНСПОРТА»**

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УМР

\_\_\_\_\_ В.Н. Долженкова

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ  
К ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ ВНЕАУДИТОРНОЙ  
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**по учебной дисциплине  
«ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**15.01.05 Сварщик (ручной частично механизированной сварки  
(наплавки))**

Составил преподаватель \_\_\_\_\_ А.А. Березиков

Рассмотрены на заседании ЦК

Протокол № 1 \_\_\_\_\_

от \_\_\_\_\_ 2023

Председатель ЦК \_\_\_\_\_ В.И. Колесникова

\_\_\_\_\_

Шебекино, 2023

# **Планирование и организация самостоятельной работы студентов по дисциплине «Основы предпринимательства»**

## **1. Общие положения**

1.1. В учебном процессе применяются два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная.

**Аудиторная** предусматривается в плане занятия, выполняется во время учебного занятия под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

**Внеаудиторная** выполняется по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

1.2. Объём времени, на **внеаудиторную** самостоятельную работу отражается:

- в тематических планах рабочих программ;
- в календарно-тематическом плане.

## **2. Планирование внеаудиторной самостоятельной работы**

2.1. Объём времени на внеаудиторную самостоятельную работу планируется в соответствии с рабочим учебным планом.

2.2. Виды внеаудиторной самостоятельной работы :

- чтение текста, конспектирование, работа с нормативными документами;
- работа с конспектом лекции, составление таблиц, аналитическая обработка текста,
- подготовка сообщений, рефератов;
- решение ситуационных производственных задач.

## **3. Организация внеаудиторной самостоятельной работы студентов**

3.1. Преподаватель выдаёт студентам вопросы, определяет цель и сроки выполнения задания, проводит инструктаж, устанавливает объём и требования к результатам работы, критерии оценки. Инструктаж проводится преподавателем за счёт объёма времени, отведённого на изучение дисциплины.

3.2. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов.

3.3. В учебно-методическом комплексе дисциплины для организации самостоятельной работы студентов в печатном и электронном виде имеются:

- Фонд оценочных средств по дисциплине, включающий контрольные вопросы, материалы для тематического, рубежного и итогового контроля, тестовые задания в традиционной форме и в электронной оболочке, тематику реферативных работ;
- методические указания для студентов по выполнению практических работ,
- конспекты лекций,
- распечатки материалов для самостоятельного изучения,
- справочники.

## **4. Контроль внеаудиторной самостоятельной работы студентов**

4.1. Для контроля внеаудиторной самостоятельной работы студентов предусматриваются: устный и письменный опросы, проверка домашнего задания и др.

4.2. Контроль результатов самостоятельной работы ведется как в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия, так и вне его с представлением продукта творческой деятельности студента.

4.3. Оценки за выполненные внеаудиторные самостоятельные работы студентов выставляются в журнале по пятибалльной системе или словом «зачет».

## 5. Задания для самостоятельной работы студентов

№ п/п	Кол -во час ов	Вид самостоятельной работы студентов	Литература и дидактический материал для выполнения самостоятельной работы	Вид контроля
<b>Тема 1. Личное финансовое планирование. Сущность и функции денег.</b>	5	Самостоятельная работа обучающихся: Повторная работа над учебным материалом	1. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008 Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017	– Повторная работа над учебным материалом, проведение устного опроса – Проверка выполнения ВСР, обобщение материала, проведение опроса
<b>Тема 2. Предпринимательство и его место в современной экономике</b>	1	–Проработка конспектов занятий и учебной литературы. –ВСР по теме: «История формирования предпринимательства в РФ», составить опорный конспект	2. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008 3. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017	– Повторная работа над учебным материалом, проведение устного опроса – Проверка выполнения ВСР, обобщение материала, проведение опроса
<b>Тема 3. Правовые основы предпринимательской деятельности</b>	1	Повторная работа над учебным материалом	Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017	Повторная работа над учебным материалом, проведение опроса
	1	Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Расчет налогов при УСН и ЕНВД»	Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. –	Проверка выполнения ВСР, обобщение материала, проведение опроса

			М.: ФОРУМ, 2017	
<b>Тема 4. Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности</b>	1	Проработка конспектов занятий и учебной литературы	Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017	Повторная работа над учебным материалом, проведение опроса
	1	Повторная работа над учебным материалом	Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008	Повторная работа над учебным материалом, проведение опроса
<b>Тема 5. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности</b>	1	Повторная работа над учебным материалом ВСР: Подготовить сообщения по проблеме создания бизнес проектов различных компаний и фирм	Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017	Проверка выполнения ВСР, обобщение материала, проведение опроса
	1	Проработка конспектов занятий и учебной литературы ВСР по теме: «Виды и формы оплаты труда».	Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008	Проверка выполнения ВСР, обобщение материала, проведение опроса
	1	Повторная работа над учебным материалом Подготовка доклада «Виды, формы и методы конкурентной борьбы»	Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008	Проверка выполнения ВСР, обобщение материала, проведение опроса
	1	Повторная работа над учебным материалом Подготовка доклада: «Защита предпринимательской, коммерческой тайны»	Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017	Проверка выполнения ВСР, обобщение материала, проведение опроса
	1	Повторная работа над учебным материалом	Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008	Повторная работа над учебным материалом, проведение опроса

## 6. Подготовка рефератов

### **Порядок сдачи и защиты рефератов**

1. Реферат сдается на проверку преподавателю за 1-2 недели до зачетного занятия.
2. При оценке реферата преподаватель учитывает:
  - соответствие содержания теме;
  - грамотность и полноту использования источников;
  - связность, логичность и грамотность составления;
  - оформление в соответствии с требованиями ГОСТ.
3. Защита тематического реферата проводится на занятии в рамках часов учебной дисциплины.
4. Защита реферата студентом предусматривает доклад по реферату не более 5-7 минут и ответы на вопросы. На защите *запрещено* чтение текста реферата.
5. Общая оценка за реферат выставляется с учетом оценок за работу, доклад, умение вести дискуссию и ответы на вопросы.

### **Содержание и оформление разделов реферата (см. прил.1)**

**Титульный лист.** Является первой страницей реферата и заполняется по строго определенным правилам.

В верхнем поле указывается полное наименование учебного заведения.

В среднем поле дается заглавие реферата, которое проводится без слова " тема " и в кавычки не заключается.

Далее, ближе к левому краю титульного листа, указываются фамилия, инициалы студента, написавшего реферат, а также его курс и группа. Справа указываются фамилия и инициалы преподавателя - руководителя работы.

В нижнем поле указывается год написания реферата.

После титульного листа помещают *оглавление*, в котором приводятся все заголовки работы и указываются страницы, с которых они начинаются. Заголовки оглавления должны точно повторять заголовки в тексте. Сокращать их или давать в другой формулировке и последовательности нельзя.

Все заголовки начинаются с прописной буквы без точки на конце. Последнее слово каждого заголовка соединяют отточием / ..... / с соответствующим ему номером страницы в правом столбце оглавления.

Заголовки одинаковых ступеней рубрикации необходимо располагать друг под другом. Заголовки каждой последующей ступени смещают на три - пять знаков вправо по отношению к заголовкам предыдущей ступени.

**Введение.** Здесь обычно обосновывается актуальность выбранной темы, цель и содержание реферата, указывается объект / предмет / рассмотрения, приводится характеристика источников для написания работы и краткий обзор имеющейся по данной теме литературы. Актуальность предполагает оценку своевременности и социальной значимости выбранной темы, обзор литературы по теме отражает знакомство автора реферата с имеющимися источниками, умение их систематизировать, критически рассматривать, выделять существенное, определять главное.

**Основная часть.** Содержание глав этой части должно точно соответствовать теме работы и полностью ее раскрывать. Эти главы должны показать умение исследователя сжато, логично и аргументировано излагать материал, обобщать, анализировать, делать логические выводы.

**Заключительная часть.** Предполагает последовательное, логически стройное изложение обобщенных выводов по рассматриваемой теме.

**Библиографический список использованной литературы** составляет одну из частей работы, отражающей самостоятельную творческую работу автора, позволяет судить о степени фундаментальности данного реферата.

В работах используются следующие способы построения библиографических списков: по алфавиту фамилий, авторов или заглавий; по тематике; по видам изданий; по характеру содержания; списки смешанного построения. Литература в списке указывается в алфавитном порядке / более распространенный вариант - фамилии авторов в алфавитном порядке /, после указания фамилии и инициалов автора указывается название литературного источника, место издания / пишется сокращенно, например, Москва - М., Санкт - Петербург - СПб ит.д. /, название издательства / например, Мир /, год издания / например, 1996 /, можно указать страницы / например, с. 54-67 /. Страницы можно указывать прямо в тексте, после указания номера, под которым литературный источник находится в списке литературы / например, 7 / номер лит. источника /, с. 67- 89 /. Номер литературного источника указывается после каждого нового отрывка текста из другого литературного источника.

В **приложении** помещают вспомогательные или дополнительные материалы, которые загромождают текст основной части работы / таблицы, карты, графики, неопубликованные документы, переписка и т.д. /. Каждое приложение должно начинаться с нового листа / страницы / с указанием в правом верхнем углу слова " Приложение" и иметь тематический заголовок. При наличии в работе более одного приложения они нумеруются арабскими цифрами / без знака " № " /, например, " Приложение 1". Нумерация страниц, на которых даются приложения, должна быть сквозной и продолжать общую нумерацию страниц основного текста. Связь основного текста с приложениями осуществляется через ссылки, которые употребляются со словом " смотри " / оно обычно сокращается и заключается вместе с шифром в круглые скобки - (см. прил. 1) /.

## **7. Критерии оценки внеаудиторной самостоятельной работы студентов**

Качество выполнения внеаудиторной самостоятельной работы студентов оценивается посредством текущего контроля самостоятельной работы студентов. Текущий контроль СРС – это форма планомерного контроля качества и объема приобретаемых студентом компетенций в процессе изучения дисциплины, проводится на практических и семинарских занятиях и во время консультаций преподавателя.

Максимальное количество баллов «отлично» студент получает, если:

- обстоятельно с достаточной полнотой излагает соответствующую тему;
- дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;
- может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры;
- правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.

Оценку «хорошо» студент получает, если:

- неполно, но правильно изложено задание;
- при изложении были допущены 1-2 несущественные ошибки, которые он исправляет после замечания преподавателя;
- дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;
- может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры;
- правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.

Оценку «удовлетворительно» студент получает, если:

- неполно, но правильно изложено задание;
- при изложении была допущена 1 существенная ошибка;
- знает и понимает основные положения данной темы, но

допускает неточности в формулировке понятий;

- излагает выполнение задания недостаточно логично и последовательно;
- затрудняется при ответах на вопросы преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» студент получает, если:

- неполно изложено задание;
- при изложении были допущены существенные ошибки, т.е. если оно не удовлетворяет требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

## 8. Заключение

Самостоятельная работа всегда завершается какими-либо результатами. Это выполненные задания, упражнения, решенные задачи, написанные сочинения, заполненные таблицы, построенные графики, подготовленные ответы на вопросы.

Таким образом, широкое использование методов самостоятельной работы, побуждающих к мыслительной и практической деятельности, развивает столь важные интеллектуальные качества человека, обеспечивающие в дальнейшем его стремление к постоянному овладению знаниями и применению их на практике.

## 7. Литература

1. Алексеева Л.П., Норенкова Обеспечение самостоятельной работы студентов. Ж. «Специалист» № 6, 2009 г.
2. Измайлова М.А. Организация внеаудиторной самостоятельной работы студентов: Методическое пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009.

## 8. Интернет – ресурсы

1. <http://nsportal.ru/npo-spo/obrazovanie-i-pedagogika/library/metodicheskie-rekomendatsii-po-organizatsii-i-metodicheskoi>
2. [http://hist-edu.ru/hist/book5\\_12/alexanyan.pdf](http://hist-edu.ru/hist/book5_12/alexanyan.pdf)

## 9. Приложения

### *Приложение 1*

Для оформления реферата использовать локальный акт областного государственного автономного профессионального образовательного учреждения «Шебекинский техникум промышленности и транспорта» **ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РЕФЕРАТОВ.**

Реферат (от лат. refero - докладываю, сообщаю) — краткое изложение научной проблемы, результатов научного исследования, содержащихся в одном или нескольких произведениях идей и т. п.

Сводный реферат- реферат, составленный на основе двух и более исходных документов. Реферат является научной работой, поскольку содержит в себе элементы научного исследования. В связи с этим к нему должны предъявляться требования по оформлению, как к научной работе. Эти требования регламентируются государственными стандартами, в частности:

– ГОСТ 7.9-95 (ИСО 214-76) Межгосударственный стандарт. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. РЕФЕРАТ И АННОТАЦИЯ.

– ГОСТ 7.32-2001 «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления».

- ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».
- ГОСТ 7.80-2000 «Библиографическая запись. Заголовок. Общие требования и правила составления».
- ГОСТ 7.82—2001 «Библиографическая запись. Библиографическое описание электронных ресурсов».

#### ФОРМАТ

Реферат оформляется на одной стороне листа белой бумаги формата А4 (210x297) без рамки и основной надписи. Объем реферата может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц, без учета листов приложения.

Реферат следует выполнять:

- С применением ПК. Гарнитура шрифта основного текста— «Times New Roman», кегль (размер) от 12 до 14 пунктов, интервал 1,5. Цвет шрифта должен быть черным. Размеры полей (не менее): правое— 10 мм, верхнее, нижнее и левое— 20 мм. Формат абзаца: полное выравнивание («по ширине»), отступ— 8–12 мм, одинаковый по всему тексту.
- Рукописным - чернилами, пастой одного цвета (черного, синего, фиолетового), четким, аккуратным почерком.
- Содержание реферата, его объем определяется преподавателем (руководителем) в зависимости от конкретной работы.
- Заголовки разделов и подразделов следует печатать на отдельной строке с прописной буквы без точки в конце, не подчеркивая. Выравнивание по центру или по левому краю. Отбивка: перед заголовком— 12 пунктов, после — 6 пунктов.

#### НУМЕРАЦИЯ

Страницы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту вместе с приложениями. Титульный лист в общую нумерацию страниц не включается. Нумерация начинается со второго листа. Нумерация страниц располагается сверху посередине листа.

	2	3	4
--	---	---	---

#### ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

В верхней части титульного листа пишется, в какой организации выполняется работа, далее буквами увеличенного кегля указывается тип («Реферат») и тема работы, ниже в правой половине листа— информация, кто выполнил и кто проверяет работу. В центре нижней части титульного листа пишется город и год выполнения.

ДЕПАРТАМЕНТ ВНУТРЕННЕЙ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ  
ОБЛАСТИ  
Областное государственное автономное

профессиональное образовательное учреждение  
«Шебекинский техникум промышленности и транспорта»

## РЕФЕРАТ

по учебной дисциплине «\_\_\_\_\_»

на тему «\_\_\_\_\_»

Специальность \_\_\_\_\_

Выполнил студент гр. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Фамилия

\_\_\_\_\_

Имя

\_\_\_\_\_

Отчество

Проверил преподаватель

\_\_\_\_\_

Оценка

\_\_\_\_\_

Дата

Шебекино 2019 г.

## ТЕКСТ

В тексте документа не допускается применять сокращение слов, кроме установленных правилами русской орфографии (ГОСТ 7.12-93).

Наименование структурных элементов текстового документа "СОДЕРЖАНИЕ", "ВЫВОДЫ", "ЗАКЛЮЧЕНИЕ", "СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ" служат заготовками структурных элементов. Эти заголовки следует располагать в середине строки симметрично тексту и писать прописными буквами без точки в конце, не подчеркивая, не нумеруя.

## ОФОРМЛЕНИЕ ТАБЛИЦ

Цифровой материал, как правило, оформляется в виде таблиц.

Таблица 1.1

Наименование таблицы (общий заголовок)

Содержание трок	Наименование граф (верхние заголовки)					
	1	2	3	4	5	....
Наименование строк (боковые заголовки)						
<i>Подлежащее таблицы</i>				<i>Сказуемое таблицы</i>		

Итоговая строка						Итоговая графа
-----------------	--	--	--	--	--	----------------

**Подлежащее** – это объект, который характеризуется цифрами.

**Сказуемое**– это система показателей, которыми характеризуется объект изучения, т.е. подлежащее таблицы.

Ссылка по тексту на данные таблицы должна оформляться следующим образом: "Приведенные в таблице 1 данные указывают на ...".

## БИБЛИОГРАФИЯ

Количество литературных источников при написании реферата должно быть не менее 5-10.

Библиографические ссылки в тексте реферата оформляются в виде номера источника в квадратных скобках.

Библиографическое описание (в списке источников) состоит из следующих элементов:

- основного заглавия;
- обозначения материала, заключенного в квадратные скобки;
- сведений, относящихся к заглавию, отделенных двоеточием;
- сведений об ответственности, отделенных наклонной чертой;
- при ссылке на статью из сборника или периодического издания— сведений о документе, в котором помещена составная часть, отделенных двумя наклонными чертами с пробелами до и после них;
- места издания, отделенного точкой и тире;
- имени издателя, отделенного двоеточием;
- даты издания, отделенной запятой.

(Примечание. Список элементов библиографической записи сокращен).

Примеры

Книга, имеющая не более трех авторов:

Максимов, Н. В. Архитектура ЭВМ и вычислительных систем [Текст]: учеб. для вузов / Н. В. Максимов, Т. Л. Партыка, И. И. Попов. — М.: Инфра, 2010.

Книга с четырьмя и более авторами, сборник и т. п.:

Мировая художественная культура [Текст]: в 2-х т. / Б. А. Эренгросс [и др.]. — М.: Высшая школа, 2010. — Т. 2.

Статья из сборника:

Цивилизация Запада в 20 веке [Текст] / Н. В. Шишова [и др.] // История и культурология: учеб. пособие для студентов. — М, 2011. — Гл. 13. — С. 347-366.

Статья из журнала:

Мартышин, О. В. Нравственные основы теории государства и права [Текст] / О. В. Мартышин // Государство и право. — 2012. — № 7. — С. 5-12.

Электронное издание:

Интернет-ресурс:

Бычкова, Л. С. Конструктивизм / Л. С. Бычкова // Культурология 20 век. — (<http://www.philosophy.ru/edu/ref/enc/k.html>)

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

### Основная литература:

1. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017

### Дополнительная литература:

2. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008

## **Электронные учебники**

Голубева Т. М. Основы предпринимательской деятельности Учебное пособие Среднее профессиональное образование Форум, 2020 ЭБС

### **Основные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
- Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей"(в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N [76-ФЗ](#), от 8 декабря 2003 г. N [169-ФЗ](#) от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)
7. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013

### **Дополнительные источники:**

1. Андреев А.Н., Дорофеев В.Д., Чернецов В.И. Основы бизнеса. – Пенза: Изд. Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2012
2. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2010
3. Барроу К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М.Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2010
5. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С Пелиха, - М.: Издательский центр «МарТ», 2011
6. Предпринимательство / Под ред. В.Я.Горфинкеля-М.: ЮНИТИ, 2010
7. Ремонтова Т.И., Широкова Л.П. Как составить бизнес-план. Методическое пособие. – Пенза: ИПК и ПРО, 2011

### **Интернет-ресурсы:**

1. Правовой сайт- [www.consultantplus.ru](http://www.consultantplus.ru)
2. Правовой сайт- [www.garant.ru](http://www.garant.ru)

Министерство образования Белгородской области  
Областное государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
«ШЕБЕКИНСКИЙ ТЕХНИКУМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТРАНСПОРТА»

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УМР  
\_\_\_\_\_ В.Н. Долженкова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 г.

**Методические указания  
к выполнению практических работ  
по учебной дисциплине**

**ОП.07 «ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

15.01.05 Сварщик (ручной и частично механизированной сварки  
(наплавки))

Составил преподаватель \_\_\_\_\_ А.А. Березиков

Рассмотрены и на заседании ЦК  
\_\_\_\_\_ 2023 г.

Протокол № \_\_\_\_\_

Председатель цикловой комиссии \_\_\_\_\_ В.И. Колесникова  
(подпись)

Шебекино, 2023

**Перечень практических работ**  
Учебная дисциплина **ОП.07 «ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ  
ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

<b>№</b>	<b>Наименование работы</b>	<b>Количество часов</b>
<b>1</b>	<b>Практическое занятие №1. Бизнес-планирование (Резюме. Основные сведения об учредителе)</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>Практическое занятие №2. Бизнес-планирование (Описание продукции (услуг))</b>	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>Практическое занятие №3. Бизнес-планирование (Маркетинговый план. Анализ рынка сбыта)</b>	<b>2</b>
<b>4</b>	<b>Практическое занятие №4. Бизнес-планирование (Организационный план)</b>	<b>2</b>
<b>5</b>	<b>Практическое занятие №5. Бизнес-планирование (Производственный план)</b>	<b>2</b>
<b>6</b>	<b>Практическое занятие №6. Бизнес-планирование (Инвестиционный план)</b>	<b>2</b>
<b>7</b>	<b>Практическое занятие №7. Бизнес-планирование (Финансовый план. Показатели эффективности проекта)</b>	<b>2</b>
<b>8</b>	<b>Практическое занятие №8. Бизнес-планирование (Оценка рисков проекта)</b>	<b>2</b>
<b>Итого</b>		<b>16</b>

## Введение

Основное назначение методических указаний – оказать помощь студентам в подготовке и выполнении практических работ. Систематическое и аккуратное выполнение всей совокупности практических работ позволит студенту овладеть навыками самостоятельно выполнять экономические расчеты, анализировать их, делать выводы в целях дальнейшего использования полученных знаний и умений.

Целями выполнения практических работ является:

- обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных теоретических знаний по конкретным темам дисциплины;
- формирование умений применять полученные знания на практике, реализация единства интеллектуальной и практической деятельности;
- развитие интеллектуальных умений у будущих специалистов; аналитических, проективных, инвестиционных и др.
- выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива

### Раздел 1. Общие требования.

Для более эффективного выполнения практических работ необходимо повторить соответствующий теоретический материал, а на занятиях, прежде всего, внимательно ознакомиться с содержанием работы. После окончания работы каждый учащийся составляет отчет по следующей схеме:

**дата, наименование и номер работы;**

**цель работы;**

**самостоятельное выполнение задания**

Небрежное оформление отчета, исправление уже написанного недопустимо. После проверки преподаватель ставит зачет, который складывается из результатов наблюдения за выполнением практической части работы, проверки отчета, беседы в ходе работы или после нее. Все практические работы должны быть выполнены и защищены в сроки, определяемые программой или календарным планом преподавателя. Студенты, не получившие зачет, к экзамену не допускаются.

Практические работы - основные виды учебных занятий, направленные на экспериментальное подтверждение теоретических положений и формирование учебных и профессиональных практических умений.

## Раздел 2. Методические указания по выполнению практических работ

### Практическое занятие №1

Выбор, описание и актуализация бизнес-идеи (2 часа)

**Тема занятия:** Бизнес-планирование (Резюме. Основные сведения об учредителе)

**Цель занятия:** определить, описать и выявить преимущества бизнес-идеи

**Методическое обеспечение:** Методическое пособие по проведению практических занятий

Раздел включает следующие сведения:

- полное и сокращённое фирменное наименование предприятия;
- организационно-правовая форма предприятия;
- размер уставного капитала;
- основной вид деятельности, код по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
- формулировку миссии предприятия.

Описание бизнеса, как правило, начинается с краткого описания отрасли или рынка. При описании рынка необходимо проанализировать текущую рыночную ситуацию и составить прогноз его развития выделением возможных угроз и возможностей, преимуществ для организации (через составление СВОТ-анализа). Этот раздел также должен содержать информацию об основных качественных показателях и уникальных свойств товаров или услуг, которые повлияют на формирование предпочтений потребителя.

В данном разделе целесообразно описать выпуск нового вида товара или спектр услуг, если в ходе составления бизнес-плана пришло понимание о необходимости или желании, с учетом имеющихся ресурсов.

### Практическое занятие №2.

**Бизнес-планирование (Описание продукции (услуг))**  
(2 часа)

После краткого «знакомства» можно переходить к детальному рассмотрению каждого предлагаемого продукта. Не переусердствуйте в стремлении показать свой продукт как можно более подробно. Уделите больше внимания понятности, ведь для неспециалиста в конкретном вопросе бизнеса, производства, и т.д. (коими являются большинство инвесторов) технический язык будет выглядеть абракадаброй.

В своем описании постарайтесь ответить на следующие вопросы:

Что представляет собой данный продукт, услуга?

Какие именно выгоды он несет для потребителя в результате приобретения?

Есть ли у предлагаемого продукта отличительные особенности?

Что делает его уникальным среди множества подобных товаров и/или услуг?

Какова целевая аудитория клиентов, на которых ориентировано ваше предложение?

Как именно вы будете продавать свою продукцию?

Ответ на каждый вопрос не должен превышать 500 знаков текста, если, конечно, ваш продукт весьма специфичен, и для того, чтобы вникнуть в суть предложения нужно более подробное описание. Поэтому учитесь лаконично, но максимально полно выражать свои мысли. Помните, что краткость – сестра таланта? В этом же подразделе покажите, из каких составляющих складывается цена одной единицы продукта (товара, услуги), и какова будет прибыль организации от

реализации именно одной единицы данной продукции.

### Практическое занятие №3. Бизнес-планирование (Маркетинговый план. Анализ рынка сбыта)

**Цель занятия:** разработать план маркетинга. Определить и описать: стратегию маркетинга, метод ценообразования. Проанализировать политику ценообразования на предприятии

**Методическое обеспечение:** Методическое пособие по проведению практических занятий

Маркетинговый план является очень важным разделом. Для его написания, команде, создающей проект, необходимо провести маркетинговые исследования, результаты которых и должны быть представлены в данном пункте. Прежде чем начинать исследование, необходимо определить его задачи.

В большинстве случаев маркетинг осуществляется со следующими целями:

1. Анализ потребностей потенциальных клиентов и возможного спроса с учетом стоимости услуг и платежеспособности потребителя. Анализ рынка, на котором будет работать организация или предприятие, условий, необходимых для продвижения проекта. Использование полученных данных для создания эффективной производственной или организационной программы.
2. Анализ рисков и положительных условий, которые могут привести к росту или напротив, падению спроса на изготавливаемую продукцию или предоставляемые услуги;
3. Определение уровня качества продукции или услуг, оценка их в контексте реальной конкуренции, поиск способов, способных улучшить показатели;
4. Идентификация и пути использования конкретных систем сбыта и способов увеличения спроса: определение ценовой политики и стратегии продвижения товара или услуги;
5. Определение эффективности маркетинговой стратегии в целом и оценка возможности осуществления вышеперечисленных задач.

Главной же задачей любого маркетингового исследования является определения существующего спроса на продукцию или услуги, и получение нужной информации для формирования планов производства и сбыта. Так, в процессе проведенной работы должна быть идентифицирована целевая группа или группы, потребность которых в вашей услуге или товаре будет неудовлетворенной, что обеспечит вашему проекту спрос, а значит, и финансовую стабильность.

Как правило, маркетинговый план проводится в несколько общих этапов:

1. Исследование рынка
2. Определение стратегии
3. Анализ конкуренции
4. Ценовая политика
5. Факторы влияющие на ценовую стратегию
6. Маркетинговая стратегия

Теперь по каждому шагу поподробнее.

#### Содержание маркетингового плана

##### Исследование рынка

Исследуется рынок и производимый товар или предоставляемая услуга, определяются следующие характеристики:

- Сегменты рынка;
- Нужды потребителей;
- Пути продукции к клиенту;
- Уровень конкурентоспособности товара или услуги;
- Жизненный цикл продукции;
- Способы улучшения качества товара;
- Правовая база производства;
- Возможность копирования схемы производства или оказания услуг конкурентами.

### **Определение ключевой стратегии.**

Существует множество маркетинговых стратегий, и задача руководителя проекта заключается в том, чтобы выбрать наиболее подходящую из них. Наиболее эффективными стратегиями являются:

- Минимизации расходов – позволяет установить самые низкие цены на рынке, что автоматически обеспечивает спрос на старте бизнеса;
- Дифференцирования – когда товар или услуга отличается от всех существующих предложений, что выгодно выделяет бизнес на фоне конкурентов;
- Ориентации на конкретный сегмент – учитывает все возможные факторы (социальные, демографические и т.д.), определяет целевую аудиторию с возможностью ее дальнейшего увеличения.

### **Анализ конкурентной среды**

- Идентификация главных конкурентов и лидеров конкретного рынка, сбор данных обо всех подобных предприятиях, их структуре, финансовом состоянии, штате, объема сбыта, основных преимуществ и недостатков их бизнес-модели;
- Проведение сравнительного анализа товаров или услуг конкурентов и вашей фирмы для выявления основных факторов, влияющих на качество, цену, обслуживание и сбыт.

Кроме того, необходимо выявить возможность выхода главных конкурентов на рынок сбыта вашего предприятия, препятствия для этого, а также сложность копирования вашей продукции. Информацию можно изложить в таблице.

### **Ценовая политика**

Является важнейшим фактором, определяющим успешность предприятия.

Выделяют несколько главных ценовых стратегий:

- Высокие цены и лучшее качество – данный вариант актуален, если на продукцию есть спрос и предприятие способно производить товар нужного качества;
- Низкая цена и низкое качество – позволяет удовлетворить спрос широчайших социальных групп и реализовывать большие объемы товара;
- Высокая цена и низкое качество – вариант, который может стать выгодным только для монополистов;
- Низкая цена и высокое качество – распродажи, специальные акции, захват позиций на рынке.

Выбор одной из вышеперечисленных стратегий не означает, что компания должна следовать ей постоянно. Стратегия может меняться в зависимости от ситуации на рынке, необходимости развития и экспансии и т.д.

### **Определение факторов, способных повлиять на ценовую политику организации**

- Какие системы скидок и льгот можно внедрить для оптовых покупателей и постоянных клиентов?
- Сколько времени потребуется на прохождение стандартного цикла, начинающегося с производства до покупки продукции?;
- Каким образом клиент будет оплачивать товар или услугу?
- Как уберечься от задолженностей и стимулировать потребителя платить вовремя (скидки за осуществление предоплаты, штрафы за просрочку платежей)?;
- Какие системы акций, скидок, специальных предложений можно создать для постоянных клиентов, закупающих товар на большие суммы?

Определение маркетинговой стратегии.

Чтобы написать данный пункт, вам необходимо ответить на следующий вопрос: «При помощи каких средств будет обеспечиваться продвижение организации, ее услуг или товаров?» Это могут быть СМИ: телевидение, радио, газеты, или же реклама в режиме онлайн: рассылки по почте, реклама в поисковиках, социальных сетях и т.д.

Выбор одного из вышеперечисленных способов рекламы будет зависеть от многих факторов: ваших финансовых возможностей, эффективности использования тех или иных ресурсов, географии рынка.

Кроме того, вам также нужно упомянуть следующее:

- В какую сумму обойдутся выбранные рекламные ходы;
- Как вы планируете привлекать и удерживать покупателей при помощи дополнительных скидок, дисконта, акций, специальных цен;
- В чем заключается ваше конкурентное преимущество;
- Недостатки вашей маркетинговой системы и системы сбыта.

Таким образом, в этом разделе бизнес-плана вам нужно детально обосновать целесообразность вашего предложения, показать, что ваша продукция будет или уже является востребованной, а также, что вы знаете, как именно нужно продвигать товары или услуги.

### **Пример маркетингового плана в бизнес-плане магазина одежды**

Планируется, что одежда, изготавливаемая на фабрике «Beautiful Clothes», будет реализовываться в фирменных магазинах сети. Продаваться будут сезонные коллекции для взрослых, следовательно, целевой аудиторией является одна из самых больших групп населения – мужчины и женщины от 16 до 50 лет. Реализуемый товар является конкурентоспособным, так как все линии одежды шьются из отечественных материалов, приобретаемых у оптовых поставщиков, что позволяет снизить цену, но соблюсти высокие стандарты качества. Еще одним преимуществом данного проекта является невозможность использования данной схемы конкурентами, так как магазины «Beautiful Clothes» будут реализовывать продукцию собственного, налаженного производства.

Ключевой стратегией является минимизация расходов. В «Beautiful clothes» будет реализовываться одежда, сшитая из отечественных материалов на собственном производстве, расходы на транспортировку также минимальны. Это позволит установить низкие цены, что, в свою очередь, автоматически расширит целевую аудиторию.

Главными конкурентами магазина в г. Воронежа являются магазины «Brands», «Одежка» и «FiCo». Их основными преимуществами являются наличие раскрученных брендов, однако в их концепции есть и недостатки. Так, «Brands» и «FiCo» реализуют одежду хорошего качества по столь же высоким ценам. «Одежка», в свою очередь, реализует дешевую одежду с низким же качеством. «Beautiful clothes» сможет дать потребителям возможность покупать качественные вещи по разумным ценам, что дает ей очевидное преимущество перед вышеперечисленными конкурентами.

Планируется также создание системы дисконтных скидок, проведение сезонных акций, а также реализация одежды прошлых коллекций по сниженным ценам. Оптовых закупок не предусмотрено.

Для продвижения магазина будет использоваться:

- Реклама в социальных сетях: Инстаграме, группах Воронежа в ВКонтакте;
- Реклама в местных СМИ: газетах и телеканалах;
- Раздача флаеров;
- Размещение рекламных баннеров.

Рекламные мероприятия и акции будут обходиться компании в XXX рублей ежемесячно. XXX рублей потребуется на организацию праздничного открытия магазина.

### **Практическое занятие №4. Разработка организационного плана**

**Цель занятия:** определить организационную структуру предприятия. Рассчитать фонд оплаты труда

**Методическое обеспечение:** Методическое пособие по проведению практических занятий

Именно организационный план описывает персонал проекта, инициаторов, их доли в управлении проектом, квалификацию и оплату менеджеров проекта, а также мотивацию персонала.

Если вы пишете бизнес-план для получения инвестиций на развитие уже функционирующего предприятия, вам нужно будет доказать потенциальным партнерам, что его организационная структура является максимально эффективной. Если же вы только планируете открытие фирмы, производства или торговой точки, вам необходимо будет подробно изложить, как вы собираетесь обеспечивать работу нового бизнеса.

Вся информация, касающаяся управления предприятием, должна быть изложена в разделе под названием «Организационный план». Более того, именно этот пункт бизнес-плана подготовит почву для написания финансового раздела проекта.

### **Структура организационного плана бизнес-плана**

#### **1. Правовая форма**

Прежде всего, в данном разделе необходимо обосновать выбор формы деятельности. Укажите, являетесь ли вы физическим лицом – ИП, или же основателем организации – ООО или АО. В последнем случае обязательно нужно перечислить органы управления и их полномочия, состав учредителей и их права и обязанности. После этого необходимо описать организационную структуру предприятия.

#### **2. Организационная структура**

Организационная структура – это состав, система взаимоотношений и функций между различными отделами предприятия, каждое из которых несет ответственность за свою сферу деятельности и является частью иерархической системы организации.

Существует несколько видов организационных структур, а именно, линейная, функциональная, линейно-функциональная и т.д. Однако каким бы ни был тип структуры, ваша задача заключается в том, чтобы подчеркнуть, что она является максимально эффективной, а именно:

- Позволяет наладить взаимодействие между всеми отделами и сотрудниками;
- Создает благоприятные условия для изготовления высококачественной продукции или оказания услуг;
- Способствует развитию предприятия, его товаров и услуг.

Как правило, авторы бизнес-плана изображают организационную систему максимально наглядно, при помощи диаграммы или органограммы. Для создания последней вам нужно будет скачать специальное приложение, тогда как диаграмму можно создать и обычном документе Microsoft Word. Если по каким-либо причинам не можете изобразить систему графически, вы можете описать структуру вашего предприятия текстом.

При помощи данной схемы вы наглядно покажете состав подразделений организации. Однако вам также необходимо описать, как они связаны между собой, каковы обязанности каждого из них, а также каковы полномочия и функции руководителей отделов. Это также делается для того, чтобы показать инвесторам, что вы способны организовать или уже организовали нормальные условия работы и дальнейшего развития предприятия.

#### **3. Описание штата сотрудников**

После того, как вы определите структуру организации, вам нужно описать штат своих сотрудников. Иными словами, вам нужно указать, специалисты какого профиля потребуются вам для нормальной работы, при этом упомянув необходимый опыт и образование, планируемую заработную плату и систему премирования.

Отдельное внимание стоит уделить так называемой управленческой команде. В нее входят те люди, которые фактически будут осуществлять управление фирмой, учреждением или торговой точкой. Так, к примеру, если вы являетесь владельцем магазина, в команду могут входить директор, администратор, заместитель администратора.

Стоит также описать квалификацию, опыт и образование каждого из управленцев, если персоналии на эти должности уже определены, так как на это нередко обращают особое внимание ваши потенциальные инвесторы. Однако не стоит быть и слишком оптимистичными – если вы

считаете, что в составе управляющих необходимо будет провести необходимые модификации, стоит упомянуть и об этом. Это вряд ли отпугнет партнеров, скорее покажет, что вы тщательно проанализировали все стороны проекта.

Помимо управляющих, вам нужно будет перечислить и рядовых сотрудников. Уровень сложности этой задачи будет напрямую зависеть от того, планируете ли вы открыть небольшую торговую точку или завод с тысячами работников. Однако в обоих случаях схема описания персонала одна. Вам нужно указать:

- Должность сотрудника или сотрудников;
- Количество работников в этой должности (Например, 1 Администратор; 4 Кассира);
- Ежемесячную заработную плату работника по каждой специальности, окладную часть, премиальную часть и систему премирования.
- Ежегодную заработную плату работника по каждой специальности.

Также постарайтесь подумать, необходимо ли вам будет проводить дополнительные обучающие курсы (как правило, это требуется на узкоспециализированных предприятиях). Если таковая необходимость имеется, обязательно укажите это в организационном плане.

Если вам придется как-либо изменять штат в процессе деятельности предприятия, опишите в каких условиях и как именно это будет осуществляться. Если планируется найм новых работников или других специалистов, обязательно упомяните это, даже если подобные перемены могут стать необходимостью только через несколько лет.

#### **Пример организационного плана магазина одежды**

Предприятие «Beautiful clothes» является Обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Предприятие является юридическим лицом, действующим в строгом соответствии с принятым Уставом и Учредительным договором, имеет уставной капитал, производственные площади и баланс.

Учредителями предприятия являются:

- Общество с ограниченной ответственностью «Фабрика Одежды»;
- индивидуальный предприниматель Иванов А.А.;
- Общество с ограниченной ответственностью «Glamorous».

Уставной капитал организации разделен на доли: ООО «Фабрика Одежды» - 60%; ИП Иванов А.А. - 20%; ООО «Glamorous» - 20%.

Управление ООО осуществляется Советом директоров, члены которого ответственны за определения главных направлений развития, разработку и воплощение планов. Прибыль предприятия распределяется между учредителями пропорционально их долям.

Инициатором создания магазина стало ООО Фабрика одежды. На сегодняшний день основная часть прибыли этого предприятия поступает за счет производства одежды и ее реализации закупщикам, однако данный проект предполагает дальнейшее развитие предприятия и открытие фирменного магазина «Beautiful clothes».

Руководство деятельностью осуществляется генеральным директором, которого назначает Совет директоров. В круг его обязанностей входит: решения главных вопросов деятельности организации, подписание официальных документов, распоряжение имуществом компании, осуществление найма и увольнения персонала, назначение коммерческого директора. Директор также несет ответственность за правильность данных бухгалтерского учета.

Коммерческий директор, в свою очередь, осуществляет следующие функции: руководит организацией маркетинговых исследований и рекламных кампаний, а также сбытом товара.

Бухгалтерия и главный бухгалтер отвечает за расчеты с поставщиками, учет товарооборота, поступающих прибылей, расходов, выплату заработных плат, составление бухгалтерских отчетов.

Главный дизайнер руководит дизайнерами, которые занимаются созданием новых коллекций одежды и их пошивом.

Организационная структура предприятия «Beautiful Clothes»



Состав и численность персонала предприятия Табл. 1.

Специальность	Численность	Требуемый стаж	Зароботная плата (ежемесячно)
Ген. директор	1	От 10 лет	80 тысяч руб.
Коммерческий директор	1	От 10 лет	65 тысяч руб.
Главный бухгалтер	1	От 10 лет	65 тысяч руб.
Главный дизайнер	1	От 10 лет	65 тысяч руб.
Дизайнеры	4	От 5 лет	45 тысяч руб.
Маркетологи	2	От 5 лет	45 тысяч руб.
Швеи	10	От 5 лет	30 тысяч руб.
Кассиры	3	От 3 лет	25 тысяч руб.
Уборщицы	2	-	15 тысяч руб.
Администратор магазина	1	От 5 лет	35 тысяч руб.
Заместитель администратора	1	От 5 лет	30 тысяч руб.
Продавцы-консультанты	3	От 2 лет	25 тысяч руб.

Всего на производстве и в самом магазине задействовано 29 человек. Расширение штата (найм администраторов, продавцов и кассиров) возможно при условии открытия новых магазинов «Beautiful clothes»

### Практическое занятие №5. Разработка производственного плана

**Цель занятия:** определить и описать производственные затраты. Определение необходимого оборудования, материала, сырья. Произвести расчеты по определению необходимого оборудования, материала, сырья.

**Методическое обеспечение:** Методическое пособие по проведению практических занятий

Главная задача раздела – это доказать себе, партнерам и инвесторам, что организация в состоянии производить потребленное количество товаров или услуг потребителями в определенные сроки с требуемым качеством. Данный раздел необходимо начать с описания перечня необходимого оборудования, технических средств, технологий, сырья и материала с учетом определения стоимостных затрат.

Структура данного раздела следующая:

- схема технологического процесса и его описание;
- планирование потребности в основных фондах (производственных площадях, оборудовании и др.);
- планирование потребности в сырье, материалах.

Производственный план описывает именно производственный процесс. Разумеется, если вы открываете не завод или фабрику, а магазин одежды, данное описание будет менее подробным и исключит пункты о производстве, однако это не означает, что без этого раздела в бизнес-плане можно обойтись.

#### Структура производственного раздела бизнес-плана

По сути, целью данной главы является ознакомление инвестора с процессом производства, списком необходимого оборудования и количеством персонала. Иными словами, производственный план должен показать, что вы способны организовать производство нужного объема товара высокого качества, а также наладить процесс реализации и подготовить необходимые площади в запланированные сроки.

Если речь идет о предприятии, которое ориентировано на производство определенного товара, первым делом вам нужно уточнить, являетесь ли вы владельцем уже действующего производства, или же только планируете его открытие.

Нередко ключевым ориентиром для написания данного раздела становится план сбыта товара. Поэтому вам необходимо подробно описать, как именно вы планируете производить продукцию и подробно рассмотреть все этапы создания вашего товара или же услуги. Каждая описываемая позиция при этом должна включать примерные сроки, а также расходы, которые потребуются на ее организацию.

#### 1. Описание производственного процесса

Если вы планируете открытие производства, вам обязательно нужно описать все этапы и особенности технологического процесса, начиная с закупки расходных материалов и необходимого сырья, и заканчивая продажей готового товара (даже если вы планируете открытие магазина, то укороченный вариант процесса от поставки товара до его размещения в магазине и реализации просто необходим).

Задумайтесь, как именно вы можете модифицировать данный процесс. Опишите свои соображения и все необходимые для этого мероприятия и расходы. Особое внимание стоит уделить структуре и составу производственных мощностей. Если же вы планируете открытие фабрики или, к примеру, завода, данную информацию стоит изложить в специальном приложении, прикрепленном к плану.

#### 2. Описание сырья и его поставщиков

Отдельным пунктом должны идти вопросы снабжения. Опишите, какое сырье и материалы требуются для производства, как именно вы планируете перевозить и хранить их. Более того, следует также указать, как именно вы собираетесь осуществлять контроль качества и следить за своевременностью поставок, имеются ли альтернативные поставщики сырья в случае возникновения проблем с имеющимися.

#### 3. Производственные помещения и земельные участки

Далее вам нужно описать, владеете ли вы землей, подходящими зданиями, сырьем или оборудованием. Где будет размещаться производство, где склад сырья, где склад готовой продукции. Если нет, опишите, какие именно помещения, оборудование и т.д. вы планируете приобрести или арендовать, какие сроки потребуются на оформление документации и монтаж техники, и в какую сумму это обойдется предприятию (информацию о приобретении и помещений, оборудования, земельных участках необходимо будет указать в инвестиционном разделе бизнес-плана).

#### **4. Снабжение энергоресурсами**

Опять-таки, если ваш проект предполагает открытие серьезного производства, вам необходимо также описать основные вопросы энергоснабжения, а именно мощности источников энергии, их стоимость, доступность на рынке, возможности временной замены существующих источников в случае аварий и неполадок.

#### **5. Производственные калькуляции и себестоимость**

В этом разделе необходимо будет показать какие затраты сырья, материалов или энергоресурсов будут израсходованы на производство одной единицы продукции проекта. После чего должна быть просчитана ее себестоимость и показана маржинальная прибыль планируемого к производству продукта.

#### **6. Постоянные расходы производства**

Помните, если вы планируете открытие магазина, салона или другого предприятия, которое не предполагает производство продукции, а лишь реализацию определенных товаров или услуг, данный раздел производственного плана будет менее подробным и узкоспециализированным, однако это не означает, что его и вовсе можно проигнорировать. В данном случае вам нужно описать площади вашего заведения, торговой точки и т.д., разделения их на особые зоны, указать все суммы, необходимые на оснащение помещения, закупку сырья и запуск процесса реализации, а также поддержание и развитие предприятия.

#### **Пример производственного плана для бизнес-плана по открытию магазина одежды**

Магазин одежды расположен в Советском районе г. Екатеринбург с населением 250 тыс. чел. (наиболее многолюдный район города). В непосредственной близости к магазину расположен жилой комплекс на улице с высокой проходимостью. Также неподалеку от торговой точки находятся остановки автобусов (70 метров), офисные здания и банки (190 и 230 метров), ТЦ, рестораны, кафе и продуктовые магазины (от 80 метров).

Магазин расположен на арендованной площади в 185 кв. м. Помещение разделено на следующие зоны: входная зона (30 кв. м), торговый зал (100 кв. м), зона примерочных (30 кв. м), кассы (15 кв. м), санузел (12 кв.м). Стоимость аренды – 100 тысяч рублей в месяц. Срок действия договора аренды – 5 лет.

Затраты на открытие магазина одежды, включая затраты на разработку дизайн-проекта, ремонт и перепланировку (400 тысяч рублей), покупку оборудования (400 тысяч рублей), рекламные акции и мероприятие открытия (100 тысяч рублей) и прочие расходы составят 1,500 000 рублей.

В число постоянных текущих затрат входят расходы на закупку партий сезонной одежды. Также постоянные расходы включают арендную плату (100 тысяч рублей), расходы на рекламу (около 40 тысяч рублей), коммунальные платежи, вывоз мусора, оплата электроэнергии (около 15 тысяч рублей). На спрос будет влиять рост узнаваемости магазина среди населения. В течение года планируется рост посещаемости магазина до 80-85%.

### **Практическое занятие №6. Инвестиционный план**

Инвестиционный раздел в бизнес-плане - та часть, которая описывает инвестиционную фазу проекта. Должен содержать информацию касательно основных этапов осуществления описываемого проекта, начиная с проектирования и построения проектной команды (если таковая необходима), приобретения земельных участков и строительства помещения, заканчивая приобретением оборудования, его пуско-наладкой и полным запуском производства.

#### **Структура инвестиционного плана**

Следует подчеркнуть, что в инвестиционном разделе любого бизнес-плана необходимо обязательно описать следующие моменты:

- Все этапы так называемой инвестиционной фазы (установление правовой базы проекта, покупка земель, помещений, ремонт или строительство помещений, монтаж и пуско-наладка оборудования);
- Сроки проведения необходимых работ согласно указанным этапам - описывается когда впервые делается оплата по приобретению оборудования или помещений, прописываются сроки поставки и установки оборудования, сроки проведения ремонта. Обычно это делается в виде диаграммы Ганта, которая может быть построена с помощью Microsoft Project;
- Список нужного оборудования и его мощности, инструментов, материалов, запланированное время их покупки и поставки на объект;
- Мероприятия, программы, курсы, посвященные организации работы персонала и подготовке сотрудников;
- Расходы по каждому этапу инвестиционной фазы, график и суммы инвестиционных расходов (оплаты поставщикам, строителям, за объекты недвижимости, подрядчикам, авансы за сырье и готовую продукцию);
- План вывода проекта на запланированные мощности - строится график выхода в процентном соотношении от максимальной мощности предприятия;
- Список потенциальных инвесторов, кредиторов и других источников капитала, необходимого для реализации проекта.

В целом, любая инвестиционная программа подразумевает расчет всех необходимых вложений в проект, упоминание ключевых статей расходов поэтапно, а также описание существующих средств и источников капитала и общую сумму необходимых инвестиций.

#### **Инвестиционный план на примере магазина продуктов**

В рамках бизнес-план планируется открыть продуктовый магазин формата "У дома" в городе с численностью свыше 1 млн. человек. Магазин планируется открыть в строящемся спальном районе города, где на сегодняшний момент до сих пор нет ни одной аналогичной торговой точки. Для открытия магазина приобретается помещение в строящемся здании на первом этаже площадью 300 кв.м. Стоимость помещения составляет 30 млн. руб.

Перед приобретением торгового помещения будет создано новое юридическое лицо, получена лицензия на торговлю алкоголем. Стоимость работ по получению документации составит:

- регистрация юридического лица - 20 тыс. руб.;
- получение лицензии на алкоголь - 50 тыс. руб.;
- получение разрешения госпожнадзора - 10 тыс. руб.

Сдача помещения планируется в черновой отделке, поэтому для начала работы магазина потребуются осуществить полный ремонт помещения, который будет включать в себя следующие работы:

- ремонтные работы - 3 000 тыс. руб.;
- электромонтажные работы - 500 тыс. руб.;
- установка пожарной и охранной сигнализации - 300 тыс. руб.;
- проведение охлаждения - 500 тыс. руб.

Кроме этого для работы магазина планируется приобретение оборудования. Стоимость, количество и вид оборудования представлены далее:

- Торговое оборудование:
- стеллажи - 200 тыс. руб.;
- низкотемпературные витрины - 1 000 тыс. руб.;
- среднетемпературные витрины - 1 000 тыс. руб.;
- банеты - 500 тыс. руб.;
- кассовое оборудование - 200 тыс. руб.;

- корзинки и тележки - 50 тыс. руб.
- Офисное оборудование
- компьютеры и оргтехника - 200 тыс. руб.;
- мебель - 50 тыс. руб.
- Вложения в оборотный капитал
- приобретение товаров - 2 000 тыс. руб.

Планируется, что весь объем инвестиций кроме приобретения оборотного капитала будет оплачен за счет средств инвестора, который за участие в проекте получает долю в размере 80% в организмом в рамках данного предприятия ООО. Планируемая прибыль от проекта будет делиться пропорционально долям в ООО.

### Практическое занятие №7. Составление финансового плана. Показатели эффективности проекта

Для бизнеса крайне важен финансовый план. Сколько средств нужно потратить на развитие проекта, как сделать его прибыльным, когда бизнес начнет приносить доход — на эти вопросы лучше найти ответы до того, как вы начали свое дело.

Чтобы упростить задачу по составлению финансового плана, разобьем ее на два периода: краткосрочный — 1 год, и долгосрочный — 5 лет. Каждый из периодов имеет свои особенности и ключевые моменты.

#### Финансовый план на 1 год

Первый год жизни проекта влияет на то, как быстро бизнес будет развиваться и как скоро вы придете к точке безубыточности. Распишите все планируемые расходы по месяцам. Это поможет вам получить четкую картину — когда и какая сумма будет нужна, чтобы решить те или иные задачи.

Рассмотрим основные пункты финансового плана.

**1. Оформление юрлица и налоги.** Когда оформлять юрлицо и какую форму регистрации выбрать каждый проект решает для себя самостоятельно, здесь не бывает универсального рецепта для всех. Подумайте, будете ли вы работать с другими компаниями и предоставлять акты, счета-фактуры? Большой ли планируется оборот? Потребуется ли найм сотрудников или вы самостоятельно справитесь с работой в первый год проекта? Исходя из ответов, рассчитайте, какую сумму вам нужно будет выделить на все бюрократические процедуры и уплату налогов.

**2. Зарплата сотрудников.** Советуем в первый год жизни проекта обойтись минимальным количеством сотрудников, чтобы убедиться, что вы выбрали верное направление в бизнесе. Поэтому лучше, если в этой графе у вас не будет расходов или же они будут минимальными. Решили нанять работников? Не забудьте вписать этот пункт в графу «расходы» в финансовом плане!

**3. Расходы на закупку материала или товара.** На начальном этапе постарайтесь не закупать большое количество материалов для производства, даже если оптовая цена значительно ниже розничной. Иногда сложно спрогнозировать сколько товара будет продано, а остатки материалов потом окажутся не нужны. Закупите небольшой объем товара для тестового запуска продукта, посмотрите на спрос и продажи и далее действуйте по ситуации. Если клиенты активно покупают товары, то объем закупок можно смело увеличивать. Анализируйте интерес покупателей к товару и исходя из этого формируйте ассортимент и планируйте объем закупок. Внесите в финансовый план сумму, которая необходима для старта. Чтобы рассчитать, на сколько будут возрастать траты на материалы от месяца к месяцу на протяжении всего года, вам нужно будет проанализировать возможный объем продаж. Об этом мы расскажем ниже :)

**4. Расходы на покупку оборудования.** Если вы планируете самостоятельно изготавливать товар, то закупите только самое необходимое оборудование. Возьмите в аренду инструменты,

которые требуют слишком больших вложений. Весь необходимый набор вы приобретете с ростом продаж и дохода. Не забудьте внести все предполагаемые траты в свой финансовый план!

**5. Транспортные расходы.** В этой графе учтите стоимость доставки материалов к вам на производство или в магазин, а также стоимость доставки товара до покупателя. Определите с какими службами доставки вы будете работать, включите ли вы стоимость доставки в цену товара или же покупатель будет оплачивать ее отдельно.

**6. Аренда помещения.** Когда проект начнет приносить прибыль, вы обязательно создадите офис мечты :) Если есть возможность вести свой бизнес в домашних условиях, не тратьтесь на аренду помещения. Если же потребность в рабочих квадратных метрах все-таки имеется, выбирайте недорогие пространства без лишних интерьерных изысков. Такой подход на начальном этапе поможет быстрее достичь точки безубыточности.

**7. Бюджет на продвижение проекта.** В эту графу расходов обязательно включите бюджет на разработку фирменного стиля, сайта, упаковку товара, работу фотографа, рекламу в соцсетях и участие в маркетах. Это тот минимум, который необходим на старте каждого проекта. Многие предприниматели не учитывают эти траты при планировании, а зря: все вместе они могут составить значительную сумму.

**8. Объем продаж.** Это пункт один из самых сложных, так как требует от вас прогноза по количеству продаж и, конечно, стоимости продукции. Если у вас большой ассортимент товаров с разными ценами, то задача становится еще немного сложнее. Начнем с малого: сколько продаж в неделю вы планируете совершать? Будьте честными, не ставьте цифру 1000, если сейчас у вас всего 10-12 продаж в неделю. Затем умножьте прогнозируемое количество недельных продаж на четыре и вы получите объем продаж за месяц. Если вы планируете активно развивать и продвигать проект, заложите ежемесячный рост продаж около 5-10%. То есть если в июне вы планируете продать 100 единиц товара, то в июле — 110 единиц.

**9. Прибыль.** Самый важный пункт финансового плана, который расскажет сколько же вы заработали. Возможно, первые месяцы этот показатель будет со знаком минус. Не отчаивайтесь: далеко не каждый проект становится прибыльным в первые месяцы своего существования. На этом этапе ваша основная задача — грамотно распределить доходы и расходы.

После составления финансового плана вы увидите, какая сумма вам потребуется для старта и развития проекта. Вы сможете определиться с размером стартового капитала. Заключительный этап — определение момента, когда проект окупит вложения и начнет приносить прибыль. В финансовом плане вы увидите, в каком месяце прибыль станет со знаком плюс и с каким результатом вы придете концу года.

#### Финансовый план на 5 лет

После первого года жизни проекта приходит время задуматься о расширении дела и его масштабировании. Если в первый год основной задачей было удержаться на плаву и выйти в точку безубыточности, то теперь стоит вопрос о том, чтобы проект стал более известным, успешным и приносил основательный заработок. Именно поэтому план на 5 лет должен быть более амбициозным. Решите для себя, как дальше вы планируете развивать проект. Это могут быть разные варианты: найм дополнительных сотрудников, расширение ассортимента, увеличение клиентской базы и соответственно рост продаж, развитие точек распространения продукции, выход на международный рынок и даже продажа франшизы. В финансовый план на 5 лет включаем новые пункты, либо те, которые исключили в плане на первый год:

- оформление юрлица (если вы это не сделали в первый год);
- зарплата сотрудникам;
- аренда или покупка помещения, офиса;
- открытие новых офисов и магазинов;
- покупка или замена оборудования;
- маркетинг (программы лояльности, подарки постоянным клиентам, контекстная реклама, seo-продвижение, а также мероприятия — презентации коллекций, мастер-классы, вечеринки).

Шаблон финансового плана								
		С	Д	Е	Р	О	Н	
		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	итого	
3	расходы	оформление картриджей, налоги	7 500	4 000	6 000			17 500
4		закупка материала или товара	65 000	80 000	100 000			245 000
5		покупка оборудования	10 000	5 000	5 000			20 000
6		транспортные расходы	6 500	10 000	12 000			28 500
7		аренда помещений	0	0	50 000			50 000
8		маркетинг	42 000	50 000	55 000			147 000
9		дополнительные расходы	13 000	15 000	25 000			53 000
10		итого	144 000	164 000	253 000	0	0	561 000
11								
12	доходы	продажа товаров категории 1	170 000	220 000	280 000			670 000
13		продажа товаров категории 2	67 000	100 000	130 000			297 000
14		продажа товаров категории 3	60 000	80 000				140 000
15		продажа товаров категории 4	0	0				0
16		продажа товаров категории 5	0	0				0
17		итого	396 000	400 000	410 000	0	0	1 206 000
18								
19	прибыль		162 000	236 000	157 000	0	0	555 000

Финансовый план поможет вам не только контролировать расходы на развитие проекта, но и спрогнозировать прибыль. Будьте готовы пересмотреть показатели, которые вы прописали в финансовом плане. Имейте определенную стратегию при развитии той или иной прогнозной ситуации. Если вы достигнете их в более короткий срок, то финансовый план, конечно, стоит переработать.

### Практическое занятие №8. Оценка рисков проекта

В разделе «Оценка рисков» требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись. Ответ на вопрос "как минимизировать риски и возможные потери от них?" Наибольшее количество ошибок при разработке данного раздела плана встречается из-за недостаточного умения авторов бизнес-плана заранее предугадать все типы и степень рисков, с которыми фирма может столкнуться при его внедрении, источники этих рисков и момент их возникновения, а также разработки эффективной стратегии и их преодоления. Главные рискованные моменты, перед которыми может оказаться бизнес, должны быть описаны просто и объективно.

#### Пример:

Наиболее значимые рисками проекта являются:

- Непредвиденные затраты
- Неустойчивость спроса
- Снижение цен конкурентами
- Валютный риск

Для предотвращения и уменьшения рисков могут проводиться следующие мероприятия:

1. страхование имущества и ответственности работников фирмы, заключение договоров с фиксированными суммами, детальная проработка подготовительной стадии проекта для снижения риска непредвиденных затрат;
2. заключение долгосрочных контрактов с поставщиками с четкими условиями и штрафными санкциями.

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

#### Основная литература:

1. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017

#### Дополнительная литература:

2. Черданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008

#### Электронные учебники

Голубева Т. М. Основы предпринимательской деятельности Учебное пособие Среднее профессиональное образование Форум, 2020 ЭБС

#### Основные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N 76-ФЗ, от 8 декабря 2003 г. N 169-ФЗ от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)

7. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013

#### Дополнительные источники:

1. Андреев А.Н., Дорофеев В.Д., Чернецов В.И. Основы бизнеса. – Пенза: Изд. Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2012
2. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2010
3. Барроу К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М. Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2010
5. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С. Пелиха, - М.: Издательский центр «МарТ», 2011
6. Предпринимательство / Под ред. В.Я. Горфинкеля-М.: ЮНИТИ, 2010
7. Ремонтова Т.И., Широкова Л.П. Как составить бизнес-план. Методическое пособие. – Пенза: ИПК и ПРО, 2011

#### Интернет-ресурсы:

1. Правовой сайт- [www.consultantplus.ru](http://www.consultantplus.ru)
2. Правовой сайт- [www.garant.ru](http://www.garant.ru)



Министерство образования Белгородской области  
Областное государственное автономное профессиональное образовательное  
учреждение  
**«ШЕБЕКИНСКИЙ ТЕХНИКУМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТРАНСПОРТА»**

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УМР

\_\_\_\_\_ В.Н. Долженкова

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**«ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**15.01.05 Сварщик (ручной частично механизированной сварки  
(наплавки))**

Составил преподаватель \_\_\_\_\_ А.А. Березиков

Рассмотрен на заседании ЦК \_\_\_\_\_

Протокол № 1\_

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.

Председатель ЦК \_\_\_\_\_ В.И. Колесникова

Шебекино, 2023

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
2. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
3. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ТЕСТОВЫХ, САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ
4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ
5. СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

## 1. Пояснительная записка.

Фонд оценочных средств учебной дисциплины Основы предпринимательства разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта СПО.

Выпускник, освоивший ППКРС по дисциплине ОП.07 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством.

Основными формами проведения текущего контроля знаний на уроках теоретического обучения являются устный опрос; письменное выполнение заданий в форме тестов, в виде задач; самостоятельных работ; написание докладов, рефератов и их последующее прослушивание и обсуждение, а также контроль выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

## 2. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине Основы предпринимательства

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Результаты обучения		Наименование оценочного средства
		освоенные умения	усвоенные знания	
1	<b>Тема 1. Личное финансовое планирование. Сущность и функции денег.</b>	находить и использовать необходимую экономическую информацию; нормативно-правовые акты	основные принципы предпринимательства, историю его возникновения, формы предпринимательской деятельности в РФ	Фронтальный опрос. Тестирование. Контроль выполнения самостоятельной работы обучающихся - систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к разделам учебных пособий).
2	<b>Тема 2. Предпринимательство и его место в современной экономике</b>	находить и использовать необходимую экономическую информацию; нормативно-правовые акты	НПА, регламентирующие предпринимательскую деятельность	Фронтальный опрос. Тестирование. Контроль выполнения самостоятельной работы обучающихся - систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к разделам учебных пособий). ВСР по теме: «История формирования предпринимательства в РФ» и «Словарь молодого предпринимателя»

3	<b>Тема 3. Правовые основы предпринимательской деятельности</b>	освоить механизм регистрации предпринимательской деятельности, налогообложения предпринимательской деятельности	порядок регистрации предпринимательской деятельности, необходимые документы. Принципы налогообложения, виды налогов.	Самостоятельная работа. Тестирование. Контроль выполнения самостоятельной работы обучающихся - систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к разделам учебных пособий). Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: «Расчет налогов при УСН и ЕНВД»
4	<b>Тема 4. Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности.</b>	находить и использовать информацию в НПА; выбирать организационно-правовую форму предпринимательской деятельности	понятие и признаки юридического лица, их классификацию. ознакомиться с учредительными документами юридических лиц.	Фронтальный опрос. Контроль самостоятельной работы обучающихся: систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы.
5	<b>Тема 5. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности</b>	теоретические навыки организации собственного бизнеса, создания бизнес-плана, кадрового обеспечения деятельности, выбора вида и формы оплаты труда работников	основы создания бизнес-проектов, бизнес-плана, кадрового обеспечения организации, конкуренции предпринимателей и коммерческой тайны	Тестирование. Фронтальный опрос. Контроль самостоятельной работы обучающихся: систематическая проработка конспектов, литературы.

### 3. Перечень вопросов тестовых и самостоятельных заданий

#### ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

по теме

#### «Предпринимательство и его место в современной экономике»

##### Инструкция по выполнению теста:

Каждое тестовое задание варианта имеет определенный порядковый номер, из которых - один верный и два неверных ответа.

За каждый правильный ответ теста студент получает 1 балл. С учётом того, что в данном тесте 13 вопросов, максимальная оценка

«отлично» - за 12-13 правильных ответов,

«хорошо»- за 9-11 правильных ответа,

«удовлетворительно»- за 7-8 правильных ответа,

«неудовлетворительно»- за 6 и менее правильных ответов.

Время, которое отводится на выполнение данного теста-10 минут.

1. Присущ ли риск предпринимательству?

А) Да, риск – это неотъемлемая составляющая предпринимательства

Б) Да, но лишь в условиях кризисов и инфляции

В) Нет

2. Целью предпринимательства является:

А) Удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах

Б) Пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями

- В) Систематическое получение прибыли
3. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:
- А) Риск, прибыль, потребности, конкуренция  
 Б) Риск, прибыль, инициатива, инновации  
 В) Конкуренция, прибыль, налоги
4. Важнейшими чертами предпринимательства являются:
- А) Риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации  
 Б) Постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране  
 В) Самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации
5. К предпринимательству не относится деятельность:
- А) Торговля продуктами питания  
 Б) Организация регулярных пассажирских перевозок  
 В) Эмиссия ценных бумаг и торговля ими
6. Субъектами предпринимательства могут быть:
- А) Физические лица  
 Б) Физические и юридические лица  
 В) Юридические лица
7. Предпринимательство выполняет следующие функции:
- А) Социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую  
 Б) Экономическую, политическую, правовую, социально-культурную  
 В) Общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую
8. Что является основами свободного предпринимательства?
- А) Рыночный механизм, частная собственность и совершенная конкуренция  
 Б) Диалектическая взаимосвязь производительных сил, производственных отношений и хозяйственного механизма, действующих в условиях частной собственности на средства производства, свободы предпринимательства и свободной конкуренции  
 В) Производительные силы, материальные и трудовые ресурсы, находящиеся в свободном для предпринимателей доступе
9. Что лежит в основе любого предпринимательства?
- А) Четкая направленность на получение финансового результата  
 Б) Желание максимально удовлетворить потребности общества в товарах и услугах  
 В) Желание занять максимально перспективную нишу на рынке
10. Экономической основой индивидуального предпринимательства является ... собственность.
- А) Частная  
 Б) Общественная  
 В) Государственная
11. Предпринимателю необходимы навыки:
- А) Экономические, производственные, концептуальные  
 Б) Экономические, коммуникативные, технологические  
 В) Коммуникативные, экономические
12. Что из перечисленного нельзя отнести к стимулам для начала собственного дела?
- А) Стремление к личной независимости  
 Б) Продолжение традиций семьи  
 В) Накопленные личные сбережения
13. Финансовыми ресурсами производства являются:
- А) Здания и оборудование  
 Б) Трудоспособное население  
 В) Деньги

## **ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ**

**по теме «Налогообложение предпринимательской деятельности»**

### Инструкция по выполнению теста:

*Каждое тестовое задание варианта имеет определенный порядковый номер, из которых - один верный и три неверных ответа.*

*За каждый правильный ответ теста студент получает 1 балл. С учётом того, что в данном тесте 5 вопросов, максимальная оценка*

*«отлично» - за пять правильных ответов,*

*«хорошо» - за четыре правильных ответа,*

*«удовлетворительно» - за три правильных ответа,*

*«неудовлетворительно»- за два и менее правильных ответов.  
Время, которое отводится на выполнение данного теста-5 минут.*

1. Какие налоговые ставки используются на упрощенной системе налогообложения?  
А) 6%  
Б) 15%  
В) 24%  
Г) 6% и 15%
2. Какие объекты налогообложения предусмотрены НК при упрощенной системе налогообложения?  
А) Доход.  
Б) Вмененный доход.  
В) Доходы, доходы минус расходы
3. Какой период считается отчетным при упрощенной системе налогообложения?  
А) Календарный год  
Б) Первый квартал, полугодие, девять месяцев.  
В) Второй квартал, полугодие, девять месяцев.
4. Налоговым периодом по ЕНВД является  
А) Год  
Б) Квартал  
В) Месяц
5. Плательщики ЕНВД при осуществлении других видов деятельности  
А) Уплачивают налоги с видов деятельности, не облагаемой ЕНВД, в общеустановленном порядке  
Б) Не уплачивают никаких налогов, кроме ЕНВД

**ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ**  
**по теме «Кадровое обеспечение предпринимательской деятельности»**  
*Инструкция по выполнению теста:*

*Каждое тестовое задание варианта имеет определенный порядковый номер, из которых - один верный и три неверных ответа.*

*За каждый правильный ответ теста студент получает 1 балл. С учётом того, что в данном тесте 5 вопросов, максимальная оценка*

*«отлично» - за пять правильных ответов,  
«хорошо»- за четыре правильных ответа,  
«удовлетворительно»- за три правильных ответа,  
«неудовлетворительно»- за два и менее правильных ответов.*

*Время, которое отводится на выполнение данного теста-5 минут.*

**Вариант 1:**

1. списочная численность определяется  
а) как сумма численности работников за год  
б) как частное от деления явочной численности и коэффициента явки  
в) как произведение явочной численности и коэффициента явки  
г) как произведение явочной и среднесписочной численности
2. количественная характеристика работников предприятия определяется следующими показателями  
а) явочной, списочной, среднесписочной численностью  
б) списочной, среднестатистической, среднегодовой численностью  
в) явочной, списочной, неявочной численностью  
г) явочной, среднесписочной, среднеявочной численностью
3. номинальный фонд времени одного среднесписочного рабочего определяется  
а) как разность между календарным временем и временем, отведенным на ремонт оборудования  
б) как разность между эффективным временем и временем, проведенным в командировках, отпусках  
в) как разность между эффективным временем и выходными, праздничными днями  
г) как разность между календарным временем и выходными, праздничными днями
4. промышленно-производственный персонал включает в себя  
а) рабочих, ИТР, специалистов, работников столовой  
б) рабочих, ИТР, учеников, работников детсадов  
в) рабочих, ИТР, специалистов, служащих, МОП, учеников  
г) рабочих, ИТР, работников администрации города

5. профессия определяется
- а) совершенствованием условий труда
  - б) структурным составом предприятия
  - в) комплексом теоретических знаний и практических навыков
  - г) сложностью выполняемых работ
  - б) Производительность труда понизилась

## ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

по теме

### «Менеджмент и маркетинг в предпринимательской деятельности»

Инструкция по выполнению теста:

*Каждое тестовое задание варианта имеет определенный порядковый номер, из которых - один верный и два неверных ответа.*

*За каждый правильный ответ теста студент получает 1 балл. С учётом того, что в данном тесте 5 вопросов в каждом варианте, максимальная оценка*

*«отлично» - за пять правильных ответов,*

*«хорошо»- за четыре правильных ответа,*

*«удовлетворительно»- за три правильных ответа,*

*«неудовлетворительно»- за два и менее правильных ответов.*

*Время, которое отводится на выполнение данного теста- 5 минут.*

#### Вариант 1

##### **1. Управление – это:**

- А) процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимые для того, чтобы сформулировать и достичь целей;
- Б) особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективно и целенаправленно работающую производственную группу;
- эффективное и производительное достижение целей предприятия посредством планирования, организации и лидерства руководителя.

##### **2. Выберите правильные функции менеджмента:**

- А) планирование;
- Б) координирование;
- В) распределение;
- Г) стимулирование;
- Д) все ответы верны.

##### **3. Планирование – это:**

- А) управленческая деятельность, отраженная в планах и фиксирующая будущее состояние менеджмента в текущее время;
- Б) перспективная ориентация в рамках распознавания проблем развития;
- В) обеспечение целенаправленного развития организации в целом и всех её подразделений.

##### **4. Полномочия – это:**

- А). Возложена на должностное лицо обязанность выполнять постановленные задания и обеспечивать их позитивное решение.
- Б). Ограниченное право использовать ресурсы предупреждения и направлять усилия подчиненных на выполнения задания.
- В). Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

##### **5. Управленческое решение это:**

- А). Формы влияния на исполнителей.
- Б). Организационный инструмент в руках работников управления.
- В). Творческая деятельность по анализу проблемной ситуации, выбор средств от разрешения.
- Г). Разрешение.

#### Вариант 2

##### **1. Менеджмент – это:**

- А) процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимые для того, чтобы сформулировать и достичь целей;
- Б) особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективно и целенаправленно работающую производственную группу;

В) эффективное и производительное достижение целей предприятия посредством планирования, организации и лидерства руководителя.

## **2. Сформулируйте задачи планирования:**

А) перспективная ориентация в рамках распознавания проблем развития;

Б) обеспечение целенаправленного развития организации в целом и всех её подразделений.

В) создание базы для эффективного контроля путем сравнения показателей.

## **3. Необходимость планирования заключается в определении:**

А) конечных и промежуточных целей;

Б) задач, решение которых необходимо для достижения целей;

В) средств и способов решения задач;

Г) правильного ответа нет.

## **4. Делегирование – это:**

А. Возложенная на должностное лицо обязанность выполнить поставленные задачи, обеспечить их позитивное решение.

Б. Ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.

В). Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

## **5. Ответственность – это:**

А). Возложенная на должностное лицо обязанность выполнить поставленные задачи, обеспечить их позитивное решение.

Б). Ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.

В). Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

## **ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ**

по разделу

### **«Риск в деятельности предпринимателя»**

*Инструкция по выполнению теста:*

*Каждое тестовое задание варианта имеет определенный порядковый номер, из которых - один верный и два неверных ответа.*

*За каждый правильный ответ теста студент получает 1 балл. С учётом того, что в данном тесте 5 вопросов в каждом варианте, максимальная оценка*

*«отлично» - за пять правильных ответов,*

*«хорошо» - за четыре правильных ответа,*

*«удовлетворительно» - за три правильных ответа,*

*«неудовлетворительно» - за два и менее правильных ответов.*

*Время, которое отводится на выполнение данного теста - 5 минут.*

1. Один из недостатков индивидуального предпринимательства:

а) финансово-экономическая уязвимость бизнеса сориентированного на одного человека

б) ответственность по обязательствам своим имуществом

в) наличие основных и дополнительных участников в форме хозяйствования

2. Одно из ключевых, которое определяет понятие «предпринимательство»:

а) налоги

б) конкуренция налоги

в) риск

3. Факторы, влияющие на риск

а) общие

б) внешние

в) внутренние

4. К методам оценки уровня риска относятся:

а) экономические методы

б) организационные методы

в) статистические методы

5. К основным способам уменьшения риска относят:

а) резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов

б) привлечение к разработке проекта компетентных партнеров

в) два выше указанных варианта ответа

### **3. Вопросы к зачету по дисциплине ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.**

1. История возникновения и сущность предпринимательства
2. История формирования предпринимательства в РФ
3. Современные формы предпринимательской деятельности в России
4. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность
5. Порядок регистрации предпринимательской деятельности. Документы, необходимые для регистрации предпринимательской деятельности
6. Налогообложение предпринимательской деятельности. Виды налогов и системы налогообложения
7. Расчет налогов при УСН и ЕНВД
8. Понятие и признаки юридического лица. Классификация юридических лиц: коммерческие и некоммерческие юридические лица и их классификация
9. Способы создания и государственная регистрация юридических лиц. Учредительные документы юридических лиц.
10. Формы сотрудничества малых предприятий с другими предприятиями.
11. Что такое бизнес-план? Порядок его создания
12. Основные задачи кадрового обеспечения предпринимательской деятельности и основные действия по подбору кадров
13. Виды и формы оплаты труда
14. Конкуренция и конкурентоспособность предпринимательской деятельности.
15. Предпринимательская и коммерческая тайна.
16. Менеджмент и маркетинг в предпринимательской деятельности
17. Общие положения о гражданско-правовом договоре. Понятие сделок и договора
18. Порядок заключения договоров в письменной форме
19. Договоры, регулирующие предпринимательскую деятельность. Виды договоров, наиболее часто используемые в предпринимательской деятельности
20. Общие положения договора купли-продажи, аренды, мены и подряда
21. Виды рисков. Риски при финансировании проекта.
22. Эффективные меры по снижению риска в бизнесе
23. Страхование рисков. Пути и методы снижения риска в деятельности предпринимателя.

### **4. Критерии оценки уровня и качества подготовки студентов**

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

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

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

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

## СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ:

### Основная литература:

1. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для СПО. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2017

### Дополнительная литература:

2. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. - М.: Академия, 2008

### Основные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 № 230-ФЗ, от 22.07.2008 № 159-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 02.08.2009 № 217-ФЗ, от 27.12.2009 № 365-ФЗ)
6. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N [76-ФЗ](#), от 8 декабря 2003 г. N [169-ФЗ](#) от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)
7. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013

### Дополнительные источники:

1. Андреев А.Н., Дорофеев В.Д., Чернецов В.И. Основы бизнеса. – Пенза: Изд. Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2012
2. Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2010
3. Барроу К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М.Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2010
5. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С Пелиха, - М.: Издательский центр «МарТ», 2011
6. Предпринимательство / Под ред. В.Я.Горфинкеля-М.: ЮНИТИ, 2010
7. Ремонтова Т.И., Широкова Л.П. Как составить бизнес-план. Методическое пособие. – Пенза: ИПК и ПРО, 2011

### Интернет-ресурсы:

1. Правовой сайт- [www.consultantplus.ru](http://www.consultantplus.ru)
2. Правовой сайт- [www.garant.ru](http://www.garant.ru)



