

**Приложение 22**  
**к ООП СПО по специальности**  
**23.02.07 Техническое обслуживание**  
**и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ («РАСШИРЯЕМ**  
**ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM)**

Рабочая программа учебного предмета **Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum)»** разработана с учетом требований:

- ФГОС СПО по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем агрегатов автомобилей

**Организация-разработчик:**

1. ГАПОУ ТО «Тобольский многопрофильный техникум»

**Разработчик:**

1. Криницына В.Ю., преподаватель

**«Рассмотрено»** на заседании цикловой комиссии агротехнологического отделения  
(с.Вагай)

Протокол № 9 от 25 мая 2023г.

Председатель ЦК: Каренгина Т.М.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

# 1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum»)

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

Учебная дисциплина ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum») является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей

## 1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Учебная дисциплина ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum») обеспечивает формирование общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС среднего профессионального образования по специальности 23.02.07 Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

| Код ПК, ОК | Умения  | Знания  |
|------------|---|---|
| ОК 03      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</li> <li>- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;</li> <li>- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;</li> <li>- анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источников, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);</li> <li>- применять полученные теоретические и практические знания для определения экономически рационального поведения;</li> <li>- применять полученные знания о хранении, обмене и переводе денег;</li> <li>- использовать банковские карты, электронные деньги; пользоваться банкоматом, мобильным банкингом, онлайн-банкингом</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- экономические явления и процессы общественной жизни;</li> <li>- структура семейного бюджета и экономика семьи;</li> <li>- депозит и кредит. накопления и инфляция, роль депозита в личном финансовом плане, понятия о кредите, его виды, основные характеристики кредита, роль кредита в личном финансовом плане;</li> <li>- пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных пенсионных накоплений;</li> <li>- сферы применения различных форм денег;</li> <li>- основные элементы банковской системы;</li> <li>- виды платежных средств;</li> <li>- страхование и его виды;</li> <li>- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты, налоговая декларация);</li> <li>- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;</li> <li>- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц</li> </ul> |

## **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>            | 52                 |
| <b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b> | 44                 |
| в том числе:  |                    |
| Теоретические занятия                                   | 30                 |
| Лабораторно-практические занятия                        | 14                 |
| <b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>      | 8                  |
| Итоговая аттестация в форме других форм контроля        |                    |

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. Profilum»)**

| Наименование разделов и тем   | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся   | Объем часов | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы |
|---|--|-------------|---|
| <i>1</i>  | <i>2</i>   | <i>3</i>    |   |
| <b>Раздел 1. Формирование и управление командой</b>                                       |  | <b>4</b>    |   |
| <b>Тема 1.1. Личные возможности и самомотивация; Этика и культура предпринимательства</b> | <b>Содержание учебного материала</b>   | <b>2</b>    | ОК.03   |
|   | Личностные качества предпринимателя. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса.  |             |   |
|   | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  | <b>2</b>    |   |
|   | Игра-проект «Создание идеальной команды»   |             |   |
| <b>Раздел 2. Выбор бизнес идеи</b>  |  | <b>6</b>    |   |
| <b>Тема 2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности</b>             | <b>Содержание учебного материала</b>   | <b>2</b>    | ОК.03   |
|   | Поиск своей рыночной ниши.<br>Потребительские предпочтения имеющихся и потенциальных потребителей.<br>Методы поиска бизнес идеи:<br>мозговой штурм, работа с Интернетом, франчайзинг - чужие продуктивные идеи, использование тенденций в изменении потребностей |             |   |
| <b>Тема 2.2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи</b>                            | <b>Содержание учебного материала</b>   | <b>2</b>    | ОК.03   |
|   | Анализ и выбор «готовых» бизнес идей.<br>Выдвижение собственной идеи.  |             |   |
|   | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  | <b>2</b>    |   |
|   | Практическое занятие. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)  |             |   |
| <b>Раздел 3. Маркетинг</b>  |  | <b>6</b>    |   |
| <b>Тема 3.1. Нужны ли новые товары на рынке?</b>  | <b>Содержание учебного материала</b>   | <b>2</b>    | ОК.03   |
|   | Типы и функции, принципы маркетинга; Маркетинговые исследования; Сегменты рынка.   |             |   |
|   | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  | <b>2</b>    |   |
|   | Задание1.  |             |   |

|   |  |          |       |
|---|--|----------|-------|
|   | <p>Заполнение таблицы «Методы разработки целевого рынка»</p> <p>Задание 2. Заполнение блок-схемы анализа рынка сбыта фирмой</p> <p>Задание 3.</p> <p>Методы определения и удовлетворения целевого рынка (задание на соответствие изображения)</p> <p>Задание 4.</p> <p>Вы владелец фирмы. На рисунке показаны два рыночных сегмента. Вы хотите проникнуть на рынок. Какому сегменту вы отдадите предпочтение?</p> <p>Задание 5.</p> <p>Заполнение блок-схемы сегментационного подхода.</p> |          |       |
| <b>Тема 3.2 Маркетинговые коммуникации</b>  | <b>Самостоятельная работа</b>  | <b>2</b> | ОК.03 |
|   | <p>Задание 1.</p> <p>Разработка плана рекламной кампании;</p> <p>Деловая игра «Ребрендинг»</p> <p>Деловая игра «Навыки продаж»</p>   |          |       |
|   | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  | <b>2</b> |       |
|   | Создание выбранной бизнес-идеи маркетингового плана. Игра «Бизнес-подиум»  |          |       |
| <b>Раздел 4. Продажи, экспорт</b>   |  | <b>6</b> |       |
| <b>Тема 4.1. . Цены и ценообразование.</b>  | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  | <b>2</b> | ОК.03 |
|   | <p>Задание 1.</p> <p>Соотнести виды цен и условия их использования</p> <p>Задание 2.</p> <p>Изучить методы ценообразования, рассчитать цены</p>  |          |       |
| <b>Тема 4.2. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи</b> | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  | <b>2</b> |       |
|   | <p>Задание 1.</p> <p>Изучение миссии и целей успешных компаний – составление перечня характерных признаков клиентоориентированной компании;</p> <p>Задание 2. Составить скрипт активных продаж.</p>  | <b>2</b> |       |
|   | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  |          |       |
|   | Бизнес-игра «Денежный поток»   |          |       |
| <b>Раздел 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция</b>  |  | <b>8</b> |       |
| <b>Тема 5.1. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании</b>  | <b>Содержание учебного материала</b>   | <b>2</b> | ОК.03 |
|   | Понятие бизнес-процесса. Модели управления бизнес-процессами. Фокус на систему управления бизнес-процессами  |          |       |

|  |   |           |       |
|--|---|-----------|-------|
|  | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>   | <b>2</b>  |       |
|  | Командный проект по бизнес-модели Остервальдера и Пинье.  |           |       |
| <b>Тема 5.2.</b> Переход на электронное управление бизнесом  | Управление проектами в электронном бизнесе. Чем CRM-система может помочь бизнесу? Основные функции CRM– систем.   | <b>2</b>  | ОК.03 |
| <b>. Раздел 6. Финансовая грамотность</b>  |   | <b>8</b>  |       |
| <b>Тема 6.1.</b><br>Налогообложение.<br>Инвестирование.  | <b>Содержание учебного материала</b>  |           | ОК.03 |
|  | Задание 6.<br>Рассчитать величины налогов<br>Задание 3. Выбрать оптимальную систему налогообложения   | <b>2</b>  |       |
| <b>Тема 6.2.</b> Кредитование и расчетно-кассовые операции   | <b>Содержание учебного материала</b>  | <b>2</b>  | ОК.03 |
|  | Понятие о кредите, его виды, основные характеристики кредита  |           |       |
| <b>Тема 6.3.</b> Управление личными финансами  | <b>Содержание учебного материала</b>  |           | ОК.03 |
|  | Секреты управления личными финансами. Эффективные системы налогообложения.  | <b>2</b>  |       |
| <b>Раздел 7. Предпринимательское право и государственная поддержка</b>                                     |   | <b>4</b>  |       |
| <b>Тема 7.1.</b> Принципы предпринимательского права.  | <b>Содержание учебного материала</b>  |           | ОК.03 |
|  | Российское предпринимательское право  | <b>2</b>  |       |
| <b>Тема 7.2.</b> Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы. | <b>Самостоятельная работа</b>   |           |       |
|  | Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области временное освобождение от налогового бремени;  | <b>2</b>  |       |
| <b>Раздел 8. Бизнес-план</b>   |   | <b>10</b> |       |
| <b>Тема 8.1.</b> Структура и функции бизнес-плана  | <b>Содержание учебного материала</b>  |           | ОК.03 |
|  | Основные виды и типы бизнес-планов.<br>Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана<br>Особенности отраслевого бизнес -планирования (производство продукции, работы, услуги) | <b>2</b>  |       |
| <b>Тема 8.2.</b> Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план              | <b>Содержание учебного материала</b>  |           | ОК.03 |
|  | Выбор и обоснование организационно-правовой формы бизнес-проекта<br>Организационная структура.<br>Описание штата сотрудников.   | <b>2</b>  |       |



|   |  |           |       |
|---|--|-----------|-------|
| <b>маркетинга</b>   | Структура производственной программы и бизнес-процессов.<br>Обоснование конкурентных преимуществ продукта/услуги Ценовая политика, система продвижения на рынок, каналы распределения  |           |       |
| <b>Тема 8.3. Финансовый план и оценка рисков</b>                                    | <b>Содержание учебного материала</b>   | <b>2</b>  | ОК.03 |
|   | Планирование основных финансовых показателей.<br>График достижения безубыточности. Расчет сроков окупаемости. Определение потребности в инвестициях и источников их финансирования.<br>Определение внешних и внутренних рисков с использованием SWOT-анализа |           |       |
| <b>Тема 8.4. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения</b> | <b>Содержание учебного материала</b>   | <b>2</b>  | ОК.03 |
|   | Оформление содержательной части и презентации бизнес-плана   |           |       |
|   | <b>Тематика практических занятий и лабораторных работ</b>  | <b>2</b>  |       |
|   | Защита бизнес-идеи   |           |       |
| Максимальная учебная нагрузка   |  | <b>52</b> |       |
| <b>Промежуточная аттестация (другие формы контроля)</b>                             |  | <b>2</b>  |       |
| <b>Всего:</b>   |  | <b>52</b> |       |

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM)

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы предмета требует наличия учебного кабинета

##### Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- структурно-логические схемы;
- набор презентаций;

##### Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- экран.

##### Средства телекоммуникации:

- локальная сеть,
- сеть Интернет,
- электронная почта.

#### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

##### Печатные издания

1. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства : учеб. Для студ. Учреждений сред. Проф. образования / Л.Н. Череданова . – 18-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 224 с.

##### Электронные издания (электронные ресурсы)

1. <http://businesspravo.ru/>
2. [http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book\\_dbk](http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book_dbk) Машерук Е. М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс
3. [http://www.petrograd.biz/business\\_manual/business\\_13.php](http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php) Мельников М. М. Основы бизнеса – как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей
4. <http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал.
5. <http://www.registriruisam.ru/index.html> Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.
6. <http://www.aup.ru/books/m91/>
7. [http://enbv.narod.ru/text/Econom/business/bagiev\\_bizstart/](http://enbv.narod.ru/text/Econom/business/bagiev_bizstart/)
8. <http://instituciones.com/download/books/1367-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html>
9. <http://ecsocman.edu.ru/text/19208131/>
10. <http://www.kodges.ru/48435-organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti.html>

##### Дополнительные источники

1. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» [Электронный ресурс]. – Санкт-Петербург, 2010-2016. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ по логину и паролю.

2. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – Москва, 2001-2016. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ по логину и паролю.

3. Издательский центр «Академия» [Электронный ресурс] : сайт. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru/>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ по логину и паролю.

4.Электронная библиотечная система Издательства «Перспектив Науки» [Электронный ресурс]. – Санкт-Петербург, 2010-2016. – Режим доступа: <http://www.prospektnauki.ru/ebooks/index-usavm.php>; (дата обращения: 04.08.2016). – Доступ с территории ИВМ.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM»)

| <i>Результаты обучения</i>  | <i>Критерии оценки</i>   | <i>Методы оценки</i>  |
|---|--|---|
| <b>Умения:</b>  |  |   |
| Применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения.  | Уметь: вести бизнес-переговоры   | Творческое задание «Предупреждение конфликтов» тренинг, презентация Разработка проекта «Приёмы общения с партнером» |
| Выдвигает бизнес идеи<br>Делать выбор бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка | Уметь: Уметь делать выбор на основе анализа рынка<br>Определять тип/вид рынка<br>Анализ и выбор «готовых» бизнес идей.<br>Формулировать свои идеи.<br>Делать выборку наиболее привлекательных с коммерческой точки зрения идей, формулировать бизнес идею. | Игра-прогнозирование «20+ лайфхаков для твоей бизнес-идеи»  |
| Определение типа рыночной структуры; создание привлекательного образа предприятия.    | Уметь: воздействовать на конкретную аудиторию;<br>- готовить мастер-классы;<br>- демонстрировать готовую продукцию<br>- использовать алгоритм рекламной кампании;<br>- применять основные формы продвижения товара или услуги                              | Деловые игры, направленные на реализацию маркетинговых коммуникаций: «Ребрендинг», «Навыки продаж»                  |
| Использование нормативных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность.  | Уметь: пользоваться нормативными документами, регуливающими предпринимательскую деятельность.  | Выполнение практических заданий   |
| Различает и применяет модели управления бизнес-процессами                             | Уметь: Различать и применять модели управления бизнес-процессами   | Деловая игра «Моделирование бизнес-процессов: методы и инструменты»   |

|   |   |  |
|---|---|--|
| <p>Определение потребности в инвестициях.</p>   | <p>Уметь: Отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры.<br/>Оценивать риски инвестиций<br/>Выбирать оптимальный вид кредита<br/>Оценивать рейтинги банков<br/>Определять доходы фирмы<br/>Оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса</p> | <p>Ролевая игра в форме тренинга «Поиск инвестора»</p>                                       |
| <p>Использование нормативных документов, регулирующих предпринимательскую деятельность; анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства</p> | <p>Уметь: эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;<br/>анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства</p>   | <p>Речевой тренинг, презентация, экскурсия</p>   |
| <p><b>Знания:</b></p>   |   |  |
| <p>Механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе</p>  | <p>Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского успеха. Знать технологию создания команды. Знать основы корпоративной культуры;<br/>Знать этические принципы бизнес-общения.</p>   | <p>Деловая игра, речевой тренинг, презентация, творческое задание «Невербальное общение»</p> |
| <p>Знает дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей.</p>   | <p>Знать: Знает запросы рынка<br/>Знает основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи</p>  | <p>Семинарское занятие в форме: форсайт-лаборатория «Выбор собственной бизнес-идеи»</p>      |
| <p>Принципы и функции маркетинга;<br/>критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке.</p>   | <p>Знать: - формы PR-мероприятий;<br/>- виды промо-акций<br/>- понятие сейлзпромоушн,<br/>- понятие паблик рилейшнз,<br/>- понятие директ-маркетинг;<br/>- понятие брендинг</p>   | <p>Заполнение блок-схемы анализа рынка сбыта фирмой</p>                                      |

|   |  |                               |
|---|--|-------------------------------|
| Цены и ценообразование.<br>Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.  | Знать: - понятие «цена»;<br>- методы ценообразования;<br>- анализ цен конкурентов;<br>- понятие «бухгалтерский учет»;<br>- понятие «управленческий учет»;<br>- компоненты бухгалтерского учета;<br>- виды налогов и систему налогообложения; | Решение тестов                |
| Содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими   | Знать: содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими.  | Интернет-серфинг              |
| Содержание и классификация предпринимательских и валютных рисков.<br>Требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле». | Знать: Содержание и классификацию предпринимательских и валютных рисков.   | Дискуссия                     |
| Организационно-правовые формы для организации бизнеса; права и обязанности субъектов предпринимательства  | Знать: основы правового регулирования организации производства и реализации отдельных видов товаров;<br>основы организации и документирования торгового оборота;   | Речевой тренинг, презентация. |

#### 4.2. Типовые контрольные задания для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине ОП.10 Основы предпринимательской деятельности («РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM»)

##### Задание для оценки освоения темы Бизнес-идеи

##### Осваиваемые компетенции:

ПКР.1. Развить способность к обеспечению собственной занятости путём разработки и реализации предпринимательских бизнес – идей

##### Проверяемые результаты обучения

| Освоенные умения   | Показатели оценки результата  |
|--|---|
| Разрабатывать и реализовывать предпринимательские бизнес-идеи          | Умеет ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией бизнес-идей.                     |
| Порядок разработки и реализации предпринимательских идей (бизнес-идей) | Знает основные понятия и инструменты разработки и реализации предпринимательских идей (бизнес-идей) |

### Текст задания

Рекомендуемое время выполнения заданий – 10 минут.

**1. (1 балл) Как называется длительный творческий процесс, который представляет собой выявление возможности использования объекта, позволяющий извлечь максимальную прибыль, составление возможных вариантов использования объекта, их сравнение и формулирование гипотезы? Выберите один вариант ответа.**

- а) формулирование бизнес-идеи;
- б) защита прав предпринимателя;
- в) составление рекламы;
- г) комплекс мероприятий по продвижению товара на рынок.

**Ответ:** \_\_\_\_\_

**2. (2 балла) Какие из указанных высказываний необходимо знать, чтобы сформулировать бизнес-идею? Выберите несколько вариантов ответа.**

- а) структуру потребностей и спроса;
- б) структуру собственного капитала, которым обладает или должна обладать организация;
- в) перспективы развития данного вида бизнеса;
- г) порядок лицензирования отдельных видов деятельности;
- д) юридическую ответственность предпринимателя;
- е) факторы производственного процесса;
- ж) формы государственной поддержки малого бизнеса.

**Ответ:** \_\_\_\_\_

**3. (3 балла) Соотнесите требования к цели создания и функционирования предприятия и их характеристики. Обратите внимание, что одно из требований останется «лишним», то есть в левой части таблицы для него нет подходящей характеристики. Ответ запишите в виде комбинации цифр и букв без пробелов и каких-либо знаков препинания; цифры должны идти по порядку, например, 1а2б3г**

| Характеристики   | Требования            |
|--|-----------------------|
| 1) наличие системы показателей, позволяющих выделить конкретные критерии её достижения           | а) непротиворечивость |
| 2) наличие практической возможности добиться поставленной цели                                   | б) конкретность       |
| 3) согласованность с другими возможными целями и интересами собственников и партнеров по бизнесу | в) достижимость       |
| 4) гарантия возмещения ущерба в результате непредвиденных обстоятельств                          |                       |

**Ответ:** \_\_\_\_\_

**За правильный ответ вы получите 2 балла. Добавьте ещё 1 балл, выбрав понятие, которое определяет оставшуюся «лишней» характеристику.**

- а) посредничество
- б) страховое предпринимательство

**Ответ:** \_\_\_\_\_

**4. (5 баллов) Составьте алгоритм, получивший название «подготовка цели»:**

- А. Упорядочивание подцелей (задач) по степени приоритетности;
- В. Распределение последовательности задач по времени;
- С. Исключение возможных противоречий между задачами;

Д. Разукрупнение исходной цели на совокупность подцелей (задач),  
для этого поставьте последовательность действий в логический порядок:

Ответ: \_\_\_\_\_

5. (3 балла) Найдите соответствие критерий оценки бизнес-идеи её содержанию:

|    | Критерии         |    | Содержание  |
|----|------------------|----|---|
| а) | Рыночные         | 1) | Оборудование и персонал;<br>Сырьевые ресурсы;<br>Инженерно-технические знания и опыт персонала                                |
| б) | Товарные         | 2) | Потребность в изделии;<br>Перспективы развития рынка;<br>Степень конкурентноспособности рынка;<br>Степень стабильности рынка; |
| в) | Сбытовые         | 3) | Технические характеристики;<br>Упаковка;<br>Цена;   |
| г) | Производственные | 4) | Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции;<br>Реализация;<br>Реклама;  |

Ответ: а) \_\_\_\_\_ б) \_\_\_\_\_ в) \_\_\_\_\_

**Всего: 14 баллов.**

#### Эталоны ответов

1. (1 балл

Ответ: а)

2. (2 балла)

Ответ: а) б) в)

3. (3 балла)

Ответ: 1б2в3а

За правильный ответ вы получите 2 балла. Добавьте ещё 1 балл, выбрав понятие...

Ответ: б

4. (5 баллов)

Ответ: Д,А,В,С

5. (3 балла)

Ответ: а) 2

б) 3

в) 4

г) 1

#### Требования к оцениванию задания

Отметка выставляется при условии, что обучающийся набрал следующее количество баллов:

|                               |                  |
|-------------------------------|------------------|
| Отметка «отлично»             | 12-14 баллов     |
| Отметка «хорошо»              | 8-12 баллов      |
| Отметка «удовлетворительно»   | 5-7 баллов       |
| Отметка «неудовлетворительно» | 4 балла и меньше |