

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования_
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 10 от 02.12.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Организация предпринимательства

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы

Управление торговой и логистической деятельностью

Форма обучения

очная

г. Нижний Новгород

2025 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.01 Организация предпринимательства относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
ПК-10: Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной), исходя из расчетов целевых показателей	ИД-1: Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений ИД-2: Формирует альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей ИД-3: Анализирует, обосновывает и выбирает решения, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов	ИД-1: 31 (ПК-10) Знать методы определения экономической эффективности бизнес-процессов торгового предприятия У1 (ПК-10) Уметь прогнозировать бизнес-процессы торгового предприятия В1 (ПК-10) Владеть навыками оценки эффективности деятельности торгового предприятия ИД-2: 32 (ПК-10) Знать виды показателей, необходимых для принятия решений по деятельности торгового предприятия У2 (ПК-10) Уметь проводить расчеты показателей по деятельности торгового предприятия В2 (ПК-10) Владеть навыками принятия решений на основе рассчитанных показателей по деятельности торгового предприятия ИД-3: 33 (ПК-10) Знать методики экономической оценки проектов У3 (ПК-10) Уметь	Тест Эссе Практическое задание Кейс-задание	Зачёт: Контрольные вопросы Практическое задание

		анализировать проекты В3 (ПК-10) Владеть навыками выбора решений в рамках проектов		
ПК-5: Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ИД-1: Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров ИД-2: Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли ИД-3: Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли ИД-4: Осуществляет распределение товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли ИД-5: Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли	ИД-1: 31 (ПК-5) Знать основные направления разработки новых видов товаров У1 (ПК-5) Уметь применить направления разработки новых видов товаров в торговом предприятии В1 (ПК-5) Владеть навыками реализации программ разработки новых видов товаров в торговом предприятии ИД-2: 32 (ПК-5) Знать виды ассортиментной политики торгового предприятия У2 (ПК-5) Уметь применять методы управления ассортиментом В2 (ПК-5) Владеть навыками управления ассортиментом ИД-3: 33 (ПК-5) Знать основы ценообразования в торговом предприятии У3 (ПК-5) Уметь формировать политику ценообразования в торговом предприятии В3 (ПК-5) Владеть инструментами ценообразования в торговом предприятии ИД-4: 34 (ПК-5) Знать способы распределения товаров в торговом предприятии У4 (ПК-5) Уметь проводить распределение товаров в торговом предприятии В4 (ПК-5) Владеть навыками работы по распределению товаров в торговом	Собеседование Практическое задание Тест Кейс-задание Эссе	Зачёт: Контрольные вопросы Практическое задание

		<p>предприятии</p> <p>ИД-5:</p> <p>35 (ПК-5) Знать виды стратегий продвижения товаров в торговом предприятии</p> <p>У5 (ПК-5) Уметь разрабатывать стратегию продвижения товаров в торговом предприятии</p> <p>В5 (ПК-5) Владеть навыками реализации стратегии продвижения товаров в торговом предприятии</p>		
--	--	--	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	2
Часов по учебному плану	72
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	14
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	14
- КСР	1
самостоятельная работа	43
Промежуточная аттестация	0
	Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0

Тема 1 Понятие и содержание предпринимательской деятельности. Возникновение и развитие предпринимательства в России	6	1	1	2	4
Тема 2 Виды и субъекты предпринимательской деятельности	6	1	1	2	4
Тема 3 Малое предпринимательство: понятие, критерии, значение. Роль государства в деятельности малых предприятий.	9	2	2	4	5
Тема 4 Выбор предпринимательской идеи. Принятие предпринимательского решения	9	2	2	4	5
Тема 5 Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Формы вступления в предпринимательскую деятельность. Регистрация предприятия	10	2	2	4	6
Тема 6 Сделки и договорные отношения предпринимателя. Предпринимательский договор	9	2	2	4	5
Тема 7 Ликвидация и реорганизация предпринимательской деятельности	9	2	2	4	5
Тема 8 Бизнес–планирование в деятельности предпринимателя. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	13	2	2	4	9
Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	72	14	14	29	43

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности. Возникновение и развитие предпринимательства в России

Тождественность понятий «бизнес» и предпринимательство». Определение предпринимательской деятельности по ГК РФ. Основные черты предпринимательской деятельности. Инновационная направленность и риски в предпринимательской деятельности. Основные цели предпринимательства. Основные этапы в развитии теории предпринимательства. Особенности развития предпринимательства в России. Современный период возрождения и развития предпринимательства в России. Предпринимательская среда. Внешняя и внутренняя среда. Роль рынка в развитии предпринимателей. Обеспечение экономической свободы предпринимателя.

Тема 2. Виды и субъекты предпринимательской деятельности

Признаки классификации предпринимательства. Характеристика основных видов бизнеса. Основные субъекты предпринимательства. Предприниматель как физическое лицо. Личностные характеристики предпринимателя. Юридическое лицо. Основные признаки юридического лица. Потребители как субъекты бизнеса. Особенности взаимодействия потребителей и предпринимателей. Деловые интересы наемных работников и их роль в предпринимательской деятельности. Роль государства в развитии предпринимательской деятельности, его деловые интересы и функции. Основные способы государственного регулирования предпринимательской деятельности. Инфраструктура бизнеса и ее основные элементы.

Тема 3. Малое предпринимательство: понятие, критерии, значение. Роль государства в деятельности малых предприятий.

Сущность малого предпринимательства. Критерии отнесения хозяйственных субъектов к малым предприятиям. Роль малых предприятий в развитии рыночной экономики.

Особенности функционирования малого бизнеса. Риски малого предприятия. Возможные мероприятия по снижению рисков.

Основные направления государственной поддержки субъектов малого бизнеса (техническое, финансовое, социальное).

Финансирование федеральных и региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета. Программы и мероприятия поддержки малого

бизнеса в Нижегородской области.

Основные стратегии деятельности малых фирм.

Проблемы развития малого предпринимательства в России.

Тема 4. Выбор предпринимательской идеи. Принятие предпринимательского решения

Понятие и виды предпринимательских идей. Основные источники предпринимательской идеи. Входные барьеры в предпринимательской деятельности.

Алгоритм поиска предпринимательской идеи. Основные этапы.

Обоснование предпринимательской идеи. Факторы, влияющие на выбор предпринимательской идеи.

Понятие и виды предпринимательских решений. Технология принятия предпринимательских решений.

Сфера принятия предпринимательских решений. Основные подходы к ее анализу.

Тема 5. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Формы вступления в предпринимательскую деятельность. Регистрация предприятия.

Понятие организационно-правовой формы. Основные виды организационно-правовых форм для коммерческих и некоммерческих организаций, их краткая характеристика. Отличия по формам собственности.

Выбор организационно-правовой формы при государственной регистрации предпринимательской деятельности. Основные преимущества и недостатки индивидуальной, партнерской и корпоративной форм собственности.

Общие и индивидуальные факторы, определяющие выбор организационно-правовой формы деятельности.

Формы вступления в сферу предпринимательской деятельности: покупка действующего предприятия; аренда предприятия; выступление в качестве соучредителя нового предприятия; выкуп партнерской доли; наследование; учреждение собственной фирмы.

Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ИП и ООО.

Порядок регистрации ООО. Порядок регистрации ИП. Проблемы лицензирования предпринимательской деятельности.

Тема 6. Сделки и договорные отношения предпринимателя. Предпринимательский договор

Понятие коммерческой сделки. Типы сделок. Недействительность сделок. Оспоримая, ничтожная, мнимая и притворная сделки.

Договор как закрепление обязательств партнеров. Обязательные требования Гражданского Кодекса РФ к оформлению договора. Необходимые элементы структуры договора. Общие и специфические условия договора. Классификация договоров в Гражданском Кодексе РФ. Соглашение о намерениях. Оферта как форма заключения договора. Прекращение договора.

Тема 7. Ликвидация и реорганизация предпринимательской деятельности

Понятие ликвидации фирмы. Основные формы ликвидации предпринимательской фирмы.

Основания добровольной ликвидации предпринимательской фирмы. Основания принудительной ликвидации предпринимательской фирмы. Технологии ликвидации предпринимательской фирмы.

Банкротство предпринимательской фирмы. Понятие и причины банкротства. Виды банкротства.

Основные процедуры банкротства.

Понятие реорганизации фирмы. Основные виды реорганизации и отличия между ними.

Тема 8. Бизнес–планирование в деятельности предпринимателя. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Понятие бизнес-плана, его значение для обоснования предпринимательского проекта.

Основные разделы бизнес-плана, их содержание и краткая характеристика.

Общая характеристика предприятия и продукции (услуг). Маркетинговый план. Организационный план.

Производственный план. Финансовый план. Риски и гарантии.

Понятие эффективности предпринимательской деятельности. Экономический результат, экономический эффект, экономическая эффективность, экономический потенциал. Основные экономические показатели деятельности предприятия. Эффективность использования ресурсов.

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: решение практических заданий и задач.

На проведение практических занятий в форме практической подготовки отводится 6 ак. часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП по организационно-управленческому и расчетно-экономическому типу задач профессиональной деятельности, а именно
- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности
- управление маркетинговой деятельностью предприятия (организации)
- управление информационно-коммуникационной деятельностью предприятия (организации)
- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений;
- компетенций

ПК-5. Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации;

ПК-10. Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках практических занятий и индивидуальных консультаций.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Организация предпринимательства (Цветкова И.Ю.), <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=2922>.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-10:

1. Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке

А) верно; Б) неверно

2. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), создан для

А) статистики Б) для запутывания предпринимателей

В) для классификации видов деятельности

3. Что подразумевается под инновационными методами в предпринимательской деятельности:

А) методы ведения дел, связанные с высоким уровнем риска;

Б) новый обычай ведении предпринимательской деятельности;

В) процесс использования новшества в предпринимательской деятельности;

Г) правильных ответов нет.

4. Что из нижеперечисленного можно отнести к видам предпринимательской инновационной деятельности:

А) бенчмаркинг конкурентов;

Б) маркетинг новых продуктов (виды деятельности, связанные с выходом нового продукта на рынок, т.е. предварительное исследование рынка, адаптация продукта к различным рынкам, рекламная кампания);

В) приобретение неовещественной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания;

Г) все ответы верны.

5 Выберите инновационные методы организации предпринимательской деятельности, которые целесообразно использовать малым предприятиям:

А) использование стратегии, ориентированной на малые ниши рынков;

Б) использование результатов базисных, пионерных НИОКР в пограничных областях науки и техники;

В) жесткая конкуренция с крупным бизнесом;

Г) масштабное использование инноваций.

6 Эффективность работы крупных инновационных предприятий повышается при:

А) возможности масштабного использования инноваций;

Б) высоких начальных издержках в производстве инновационного продукта;

В) невысокой капиталоемкости производства и продвижении на рынок;

Г) возможности прямых контактов с потребителями.

7 Эффект от использования инновационных методов организации предпринимательской деятельности может быть выражен как :

А) прямой экономический эффект;

Б) социальный эффект;

В) синергический эффект;

Г) все ответы верны.

8 Причиной использования инновационных методов в организации предпринимательской деятельности является:

А) рост спроса на инновационные продукты;

Б) требования государства;

В) усиление конкуренции на рынках товаров и услуг;

Г) необходимость формирования долгосрочных связей с поставщиками.

9 Основным методом оценки инновационных проектов является:

А) качественный;

Б) количественный или затратный;

В) конкурентный;

Г) относительный.

10 Методы снижения рисков в инновационной предпринимательской деятельности:

А) страхование;

Б) избегание;

В) хеджирование;

Г) все ответы верны.

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-5:

1. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) потребовала от фирмы понизить цены на продукцию и впредь все изменения цен согласовывать с чиновниками ФАС. На результаты какого вида анализа это повлияет в первую очередь:

А) конкурентного анализа

- Б) PEST-анализа
- В) анализа потребителей
- Г) нет верного ответа

2 Какие из перечисленных ниже факторов не относятся к факторам макросреды:

- А) экономические факторы
- Б) технологические факторы
- В) демографические факторы
- Г) конкурентные факторы

3. Анализ структуры расходов на разработку нового товара - это:

- А) горизонтальный анализ
- Б) вертикальный анализ
- В) трендовый анализ
- Г) коэффициентный анализ.

4 Выберите вариант ответа, в котором этапы принятия предпринимательского решения расположены в нужном порядке:

- А) анализ сложившейся ситуации и сбор информации, определение критериев выбора, разработка альтернатив, идентификация проблемы, контроль и оценка результатов , выбор наилучшей альтернативы, управление реализацией принятого решения;
- Б) анализ сложившейся ситуации и сбор информации, идентификация проблемы, определение критериев выбора, разработка альтернатив, выбор наилучшей альтернативы, управление реализацией принятого решения, контроль и оценка результатов;
- В) анализ сложившейся ситуации и сбор информации, идентификация проблемы, разработка альтернатив, выбор наилучшей альтернативы, определение критериев выбора, управление реализацией принятого решения, контроль и оценка результатов;
- Г) идентификация проблемы, определение критериев выбора, анализ сложившейся ситуации и сбор информации, разработка альтернатив, выбор наилучшей альтернативы, управление реализацией принятого решения, контроль и оценка результатов.

5 Не относится к технологическим факторам внешней среды:

- А) недоступность кредитов для покупки современного технологического оборудования;
- Б) компьютеризация проектирования;
- В) необходимость обновления станочного парка;
- Г) развитие средств связи.

6 При наличии сильной стороны - знаний и опыта в области маркетинга в качестве направления предпринимательской деятельности можно рекомендовать

- А) участие в производстве крупной компании;
- Б) участие в сбыте продукции крупной компании;
- В) копирование известной продукции.

7 Если бы Вашей сильной стороной был опыт в области ремонта радио- и телеаппаратуры, то в списке угроз наиболее существенной для Вас была бы следующая:

- А) слабость государственной поддержки малого предпринимательства;
- Б) нестабильность экономического положения;
- В) расширение продаж импортных радиоприемников и телевизоров.

8 Компания Philips выпускает различные бытовые приборы. Для принятия маркетинговых решений она широко использует трендовый анализ. Выберите вариант ответа, который подтверждает использование компанией этого метода:

- А) в компании анализируется структура объема продаж каждой группы товаров
- Б) в компании проводится анализ рентабельности ее деятельности
- В) в компании проводится анализ колебаний объемов продаж товаров компании с тем, чтобы выявить основные тенденции
- Г) в компании анализируется динамика изменений объема продаж каждой группы товаров.

9 Предприниматель принял решение давать скидки постоянным клиентам. Это скидка:

- А) по количеству
- Б) с совокупного оборота
- В) на результативность
- Г) сезонная.

10 Предприниматель устно представляет товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения продажи. Это:

- А) личная продажа
- Б) презентация
- В) реклама.
- Г) нет правильных ответов

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Эссе) для оценки сформированности компетенции ПК-10:

- 1 Отличительные особенности коммерческих и некоммерческих организаций.
- 2 Методы снижения рисков в инновационной предпринимательской деятельности.
- 3 Основные принципы организации собственного дела.
- 4 Инвестиции в условиях рынка.
- 5 Роль лизинга в инвестиционной деятельности предприятий.

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Эссе) для оценки сформированности компетенции ПК-5:

- 1 Роль инноваций в деятельности предприятия.
- 2 Ключевые аспекты построения предпринимательской деятельности предприятия в условиях рынка.
- 3 Проведение Нижегородской ярмарки: организационные и маркетинговые аспекты
- 4 Проблема изменения потребительских ожиданий
- 5 Отличительные особенности инновационной предпринимательской деятельности в торговле.

Критерии оценивания (оценочное средство - Эссе)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, учитывает в работе особенности раскрытия темы, ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации, обосновывает свою позицию.
отлично	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, учитывает в докладе особенности раскрытия темы, ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Работа отвечает критериям лаконичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею ясно, удерживая внимание на главном, высказывает свое мнение.
очень хорошо	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, но при ответе не учитывает идеи современных авторов. Работа информативна, но перегружена информацией, тяжела для понимания, своя позиция лишь заявлена.
хорошо	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, но при ответе не учитывает идеи современных авторов. Работа информативна, но перегружена информацией, тяжела для понимания. Обучающийся способен выразить основную идею темы, но не может избежать ненужной детализации.

Оценка	Критерии оценивания
удовлетворительно	Текст соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, обучающийся не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Работа не в полной мере раскрывает содержание темы. Своя позиция не сформулирована.
неудовлетворительно	Текст соответствует изучаемой теме, но не раскрывает ее, обучающийся использует недостоверные источники информации. Обучающийся с трудом выражает свою мысль, сталкивается со сложностями при раскрытии темы.
плохо	Эссе не соответствует заявленной теме, или тема доклада не раскрыта.

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-10:

Петров Владимир Дмитриевич планирует совместно с двумя друзьями открыть предприятие по производству наборных элементов для кровли, которые в настоящее время пользуются устойчивым спросом.

Давно работая в данной сфере, он хорошо представляет себе технологию и оборудование, которые потребуются для функционирования предприятия. Более того, Петров планирует купить новый станок для резки металла, который позволит в несколько раз повысить производительность труда.

Сбывать произведенную продукцию будущий предприниматель планирует строительной фирме, с которой уже есть предварительная договоренность.

Вопросы:

1. Каким видом предпринимательской деятельности планирует заняться господин Петров? Классифицируйте и обоснуйте. (производство)
2. В чем заключается его предпринимательская идея? Оцените ее обоснованность.
3. Приведите алгоритм принятия предпринимательского решения о покупке станка и конкретизируйте его применительно к данным ситуации.
4. Какую организационно-правовую форму, скорее всего предпочтет предприниматель? Какие достоинства и недостатки она имеет? Обоснуйте свой ответ. (ООО)
5. О каких видах договоров идет речь в ситуации? Обоснуйте свой ответ. (договор поставки)
6. Какого рода стратегические изменения предстоят субъекту предпринимательской деятельности, если господин Петров намеревается стать единственным владельцем фирмы? Какого рода технологии скорее всего будут при этом использованы? (кредиты)

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-5:

Симеонова Наталья Петровна увидела по телевизору рекламу косметической фирмы «AVON» и решила открыть свое дело: зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель по распространению косметики данной фирмы, хотя некоторое время колебалась в выборе между нею и «ORIFLAME». Ключевым моментом, повлиявшим на ее решение, стали более выгодные условия, которые предлагала фирма «AVON».

В настоящее время Наталья Петровна ведет активную предпринимательскую деятельность и получает устойчивую прибыль, несмотря на большую конкуренцию на рынке.

Вопросы:

1. Каким видом предпринимательской деятельности занимается Симеонова Н.П.?

Классифицируйте и обоснуйте. Можно ли утверждать, что речь идет о предпринимательской деятельности? Почему?

2. Выделите и классифицируйте предпринимательское решение, о котором идет речь в ситуации. Обоснуйте свой ответ.

3. Какие факторы, на Ваш взгляд, оказали наиболее существенное влияние на выбор предпринимателя? Почему Вы так думаете?

4. Какие достоинства и недостатки имеет выбранная Симеоновой Н.П. организационно-правовая форма? Обоснуйте свой ответ.

5. Какие маркетинговые действия необходимо предпринять Наталье Петровне? Обоснуйте свой ответ.

6. Какие типы сделок описаны в ситуации? Какие ошибки совершила новоиспеченный предприниматель?

7. Оцените эффективность проекта Натальи Петровны, при условии, что ежегодная ставка дисконтирования составляет 20%.

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует

Оценка	Критерии оценивания
	незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задание) для оценки сформированности компетенции ПК-10:

Человек, жизнь которого составила основу этого примера, – это Честер Карлсон, изобретатель ксерокопирования. Он родился в начале XX в. и гораздо раньше других понял, что возможно разработать способ производства фотокопий любого документа на листе бумаги. После нескольких лет экспериментирования он в 1938 г. добился производства фотокопий в лабораторных условиях. Он назвал этот процесс ксерографией и в конце 1930-х гг. получил первые патенты на этот процесс. Будучи американцем, он попытался предложить свою идею гигантам американской промышленности. Он обратился в наиболее инновационные, высокотехнологичные компании того времени - IBM, Kodak и многие другие. Но все они отвернулись от этих идей. То ли они не верили в эти идеи, то ли боялись, что в случае успеха пострадает их основной бизнес.

Но Карлсон был очень настойчивым. В конце 1940-х гг. он, наконец, нашел небольшую компанию, которая согласилась инвестировать в его идеи. Это компания называлась Haloid. Позже она решила поменять название на Хerox и стала одной из самых блистательных, наиболее успешных американских компаний 1950–60-х гг. Она далеко обогнала своих конкурентов по масштабам и доходности. Так было до 1970-х гг., когда была разрушена всемирная монополия компании Хerox на рынке копирования.

По-видимому, Карлсон никогда не смог бы упорствовать так долго, если бы он не руководствовался общими представлениями о технологическом развитии и месте в нем его изобретения. Он видел потребность, которую знал, как удовлетворить, поэтому он был настойчив в реализации своих представлений.

Чтобы лучше понять мотивы каждой из участвующих в этой истории сторон, давайте поставим себя на место Честера Карлсона. Итак, представьте себе, что вы являетесь молодым изобретателем, и у вас есть революционная идея о принципиально новой продукции, и вы знаете, как эту идею претворить в жизнь. Вы уже проверили и убедились, что технически идея вполне осуществима, но вам нужны партнеры для развития и реализации идеи, поскольку создание и реализация коммерческой модели требует гораздо больше финансовых ресурсов, чем есть в вашем распоряжении. Вам необходимо найти компанию, которая инвестирует средства в развитие вашей идеи и реализует ее в рыночной продукции. Поэтому вы, молодой изобретатель, обращаетесь в известные высокотехнологичные инновационные компании и предлагаете им свою идею. Но вы с удивлением обнаруживаете, что они отвергают вашу идею. Почему они так поступают? Они боятся, что ваша продукция не будет достаточно качественной, что ее не смогут продавать? А может, они боятся, что новая продукция «поглотит» ту, которую компания успешно производит? Что останавливает компании инвестировать средства в развитие вашей идеи?

В конце концов, вы находите небольшую компанию, которая готова попытаться произвести новую продукцию, развивая вашу идею. Инвестиции в развитие вашей идеи являются для этой компании основными. Эта малая компания не играет ведущей роли на рынке, где будет продаваться ваша новая продукция. Ее руководство смело решило попытаться создать новый продукт. Оно оценило коммерческий и технический смысл вашей идеи и решило инвестировать в нее свои средства. Конечно, компания опасается потерять свои деньги, если новая продукция окажется неудачной, но она действует, несмотря на свой страх.

Созданная в результате этого сотрудничества продукция пользуется большим успехом на рынке. Успех оказывается более значительным, чем предполагали вы и менеджеры небольшой предпринимательской компании, реализовавшие вашу идею в конкретной продукции. Чем вы, молодой изобретатель, руководствовались в своих действиях? Боялись ли вы потерять свои средства к существованию, стать безработным? Почему вы потратили так много времени на свое изобретение, хотя оно не имело отношения к вашей текущей работе?

Вопрос: Какие, по вашему мнению, мотивы определяли поведение и решения, принимаемые каждым из участников описанной выше истории?

5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задание) для оценки сформированности компетенции ПК-5:

Как утверждает поговорка, «дорога в тысячу миль начинается с первого шага». Так должно начинаться и каждое предприятие. Первым шагом может быть ваше решение стать предпринимателем. Следующим шагом - выбор производства товара или услуг.

Вначале предприниматель должен спросить себя, каким бизнесом ему следует заниматься. Это может показаться абсурдным. «Если уж есть что-то, в чем я уверен, - заявил один предприниматель, - так это каким бизнесом мне заниматься». Однако предприниматели часто только думают, что знают, какое дело выбрали, если они не провели тщательного анализа своего выбора.

И.И. Иванов основал предприятие по продаже и сдаче в аренду лодок. Начало бизнеса было очень многообещающим и предприятие быстро росло. Для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов, Иванов организовал питание для участников водных прогулок. Небольшой участок земли под лодочной станцией скоро перестал отвечать потребностям бизнеса. Тогда Иванов начал заниматься операциями с недвижимостью. Он покупал и продавал участки вдоль побережья. Ему приходилось организовывать ремонт лодок. Он покупал запчасти и вызывал механика для оказания технической помощи. Фактически Иванов пытался быть всем для всех. До того момента, пока Иванов не попал в затруднительное положение, он был твердо уверен, что занимается лодочным бизнесом. Однако, первое же затруднительное положение заставило его понять, что то, чем он занят - не только лодочный бизнес.

Прежде чем думать о прибыли, ему пришлось определиться, каким бизнесом он склонен заниматься, и сосредоточиться на нем. После тщательного изучения он понял, что его настоящим делом является торговый центр по продаже товаров для отдыха и развлечений. С этого момента начала поступать прибыль.

Вопросы к кейсу:

- 1 Какими видами бизнеса занимался Иванов И.И.? Классифицируйте их. Почему их слишком большое число стало мешать ему получать прибыль?
- 2 В чем заключается его предпринимательская идея? Оцените ее обоснованность.

3 Выделите и классифицируйте предпринимательское решение, о котором идет речь в ситуации. Обоснуйте свой ответ.

4 Приведите алгоритм принятия данного решения и конкретизируйте его применительно к данным ситуации.

5 Какие факторы, на Ваш взгляд, оказали наиболее существенное влияние на выбор предпринимателя? В чем инновационность его решения? Почему Вы так думаете?

6 Назовите и классифицируйте изменение стратегического состояния субъекта бизнеса. Обоснуйте свой ответ.

7 Какие виды договоров должен будет заключить предприниматель? Обоснуйте свой ответ.

8 Какие типы сделок Вы можете выделить в ситуации? Обоснуйте свой ответ.

9 Какие маркетинговые аспекты деятельности предпринимателя Вы считаете наиболее важными? Обоснуйте свой ответ.

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, во всех случаях способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
отлично	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, в более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
очень хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает несущественные затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает некоторые затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В принципе способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
удовлетворительно	Студент обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит

Оценка	Критерии оценивания
	альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
неудовлетворительно	Студент не обладает знанием требуемым объёмом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на 50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
плохо	Студент не обладает требуемым объёмом знаний теоретического материала и не может решить практическое задание.

5.1.9 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-5:

- 1 Вы намерены открыть магазин женской одежды. Какие вопросы возникнут перед Вами в процессе организации торгового предприятия?
- 2 Как Вы будете выбирать ассортимент?
- 3 Как Вы будете выбирать поставщиков данной группы товара?
- 4 Какие моменты в переговорах с поставщиком для вас будут наиболее значимы?
- 5 На какой срок вы будете заключать договоры?
- 6 Если в процессе работы с поставщиком возникли разногласия ,где будете их решать и как?
- 7 Можно ли получать товар разово без заключения договора поставки?
- 8 Какой расчет для вас предпочтителен при получении товара от поставщика?

Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности непринципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена

Оценка	Критерии оценивания
	последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатор достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено			зачтено			
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков.	При решении стандартных задач не	Имеется минимальный набор	Продemonстрированы базовые	Продemonстрированы базовые	Продemonстрированы навыки	Продemonстрирован творческий

	Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	навыков для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	подход к решению нестандартных задач
--	--	--	--	---	---	--	--------------------------------------

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-10

1. Предпринимательство: сущность и основные признаки. Взаимосвязь понятий «предпринимательство» и «бизнес».
2. Основные этапы развития предпринимательства в России.
3. Классификация предпринимательской деятельности.
4. Характеристика основных видов бизнеса.
5. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель как физическое лицо. Личностные характеристики предпринимателя.
6. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Юридическое лицо. Основные признаки юридического лица.

7. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Деловые интересы наемных работников и их роль в предпринимательской деятельности.
8. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Роль государства в развитии предпринимательской деятельности, его деловые интересы и функции. Основные способы государственного регулирования предпринимательской деятельности.
9. Сущность малого предпринимательства. Критерии отнесения хозяйственных субъектов к малым предприятиям. Роль малых предприятий в развитии рыночной экономики.
10. Риски малого предприятия. Возможные мероприятия по снижению рисков.
11. Основные направления государственной поддержки субъектов малого бизнеса (техническое, финансовое, социальное). Финансирование федеральных и региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета. Программы и мероприятия поддержки малого бизнеса в Нижегородской области.
12. Понятие и виды предпринимательских идей. Основные источники предпринимательской идеи. Мотивы предпринимательской деятельности.
13. Алгоритм поиска предпринимательской идеи. Основные этапы.
14. Понятие и виды предпринимательских решений. Эффективность предпринимательских решений.
15. Понятие организационно-правовой формы. Основные организационные формы предпринимательской деятельности в России. Физические и юридические лица.
16. Особенности, преимущества и недостатки осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.
17. Особенности, преимущества и недостатки осуществления предпринимательской деятельности в форме юридического лица.
18. Проблемы при открытии предприятия.
19. Проблемы при добровольной ликвидации предприятия
20. Проблемы выбора организационно-правовой формы и системы налогообложения
21. Общие и индивидуальные факторы, определяющие выбор организационно-правовой формы деятельности.
22. Основные формы вступления в сферу предпринимательской деятельности, их краткая характеристика.
23. Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ООО. Порядок регистрации ООО.
24. Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ИП. Порядок регистрации ИП.
25. Понятие ликвидации фирмы. Основные формы ликвидации предпринимательской фирмы.
26. Понятие ликвидации фирмы. Основания добровольной ликвидации предпринимательской фирмы.
27. Понятие ликвидации фирмы. Основания принудительной ликвидации предпринимательской фирмы.
28. Понятие ликвидации фирмы. Технологии ликвидации предпринимательской фирмы.
29. Понятие и причины банкротства предпринимательской фирмы.
30. Понятие и виды банкротства.
31. Понятие банкротства. Основные процедуры банкротства.
32. Понятие реорганизации фирмы. Основные виды реорганизации и отличия между ними.
33. Роль бизнес-планирования в деятельности предприятия.
34. Бизнес-план: понятие и структура. Краткое содержание основных разделов бизнес-плана.

35. Понятие эффективности предпринимательской деятельности. Экономический результат, экономический эффект, экономическая эффективность, экономический потенциал.

36. Основные экономические показатели деятельности предприятия. Эффективность использования ресурсов.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-5

1. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.
2. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Потребители как субъекты бизнеса. Особенности взаимодействия потребителей и предпринимателей
3. Особенности функционирования малого бизнеса. Конкурентные преимущества малого бизнеса.
4. Проблемы развития малого предпринимательства в России. Основные стратегии роста малых фирм.
5. Обоснование предпринимательской идеи. Факторы, влияющие на выбор предпринимательской идеи.
6. Проблемы конкуренции и конкурентоспособности при выборе предпринимательской идеи.
7. Понятие коммерческой сделки. Типы сделок.
8. Договор как закрепление обязательств партнеров. Обязательные требования Гражданского Кодекса РФ к оформлению договора.
9. Договор как закрепление обязательств партнеров. Необходимые элементы структуры договора. Общие и специфические условия договора.
10. Договор как закрепление обязательств партнеров. Классификация договоров в Гражданском Кодексе РФ.
11. Договор как закрепление обязательств партнеров. Прекращение договора.
12. Организационный план деятельности предприятия.
13. Маркетинговый план деятельности предприятия.
14. Производственный план деятельности предприятия.
15. Финансовый план деятельности предприятия.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Превосходно ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован Отлично ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован Очень хорошо ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера Хорошо ставится в случае, если студентом допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы Удовлетворительно ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
не зачтено	Неудовлетворительно ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий Плохо ставится в

Оценка	Критерии оценивания
	случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-10

Петров Владимир Дмитриевич планирует совместно с двумя друзьями открыть предприятие по производству наборных элементов для кровли, которые в настоящее время пользуются устойчивым спросом.

Давно работая в данной сфере, он хорошо представляет себе технологию и оборудование, которые потребуются для функционирования предприятия. Более того, Петров планирует купить новый станок для резки металла, который позволит в несколько раз повысить производительность труда.

Сбывать произведенную продукцию будущий предприниматель планирует строительной фирме, с которой уже есть предварительная договоренность.

1 Каким видом предпринимательской деятельности планирует заняться господин Петров?

Классифицируйте и обоснуйте.

2 В чем заключается его предпринимательская идея? Оцените ее обоснованность.

5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-5

Уже несколько лет на рынке работает рекламное агентство, принадлежащее Крючковой Ирине Игоревне. Агентство работает как с мелкими предпринимателями, так и с крупным бизнесом. Его девиз: «Мы гарантируем высокое качество работы для наших потребителей». Владелица агентства сама утверждает общую рекламную концепцию, которая затем ложится в основу выполнения дальнейшей работы.

Благодаря качественному выполнению работ и высокому профессионализму персонала, агентство имеет безупречную репутацию на рынке, что позволяет ему привлекать выгодные заказы даже в условиях жесткой конкуренции. В планах госпожи Крючковой было взять кредит для расширения деятельности фирмы.

Однако, в настоящее время у агентства появились некоторые проблемы, связанные с замедлением темпов роста основных финансовых показателей. В условиях финансового кризиса заказчики, особенно мелкие, стремятся максимально сэкономить на рекламе, поэтому перед владелицей рекламного агентства встают новые проблемы.

1 Каким видом деятельности занимается Крючкова Ирина Игоревна? Классифицируйте и обоснуйте.

2 Какие маркетинговые решения должна будут принимать Крючкова И.И.? Обоснуйте свой ответ.

3 Какие виды договоров нужно будет заключить предпринимателю в процессе своей деятельности?

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	<p>Превосходно Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала. Отлично Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала. Очень хорошо Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера. Хорошо Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности непринципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы. Удовлетворительно Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала.</p>
не зачтено	<p>Неудовлетворительно Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий. Плохо Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала.</p>

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Лапуста Михаил Григорьевич. Предпринимательство : Учебник / Государственный университет управления. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 384 с. - (Высшее образование). - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-019212-3. - ISBN 978-5-16-104388-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=876477&idb=0>.
2. Филимонова Наталья Михайловна. Экономика и организация малого и среднего бизнеса : Учебное пособие / Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых. - 2-е изд. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 222 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-009934-7. - ISBN 978-5-16-101847-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=631861&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Моисеева Нина Константиновна. Управление операционной средой организации : Учебник / Московский институт электронной техники; Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики". - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 336 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-16-006879-4. - ISBN 978-5-16-101720-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834907&idb=0>.
2. Развитие предпринимательства: инновации, технологии, инвестиции : Монография / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 4. - Москва : Издательско-

торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 352 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-394-05256-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875526&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

- 1 Операционная система Microsoft Windows
- 2 Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
- 3 Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
- 4 www.nn.ru – «Нижний Новгород в сетях»
- 5 www.aup.ru – «Административно-управленческий портал»
- 6 www.innov.ru- «Нижегородский бизнес он-лайн»
- 7 www.cfin.ru – «Корпоративный менеджмент»
- 8 www.gortis.ru – Практика рыночных исследований, обзоры рынков
- 9 www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики
- 10 www.nizhstat.gks.ru – Нижегородский областной комитет государственной статистики
- 11 www.deloshop.ru – Магазин «готового бизнеса» (продажа проектов)
- 12 www.investplan.ru - Разработка бизнес-плана

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Цветкова Ирина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Генеральный директор Торговой компании «ОПТСТАНДАРТ», к.э.н. С.В. Воробьева.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12 ноября 2024 года, протокол № №5.