

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по учебной работе

А.Е. Рудин

« 30 » июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.4.1

Основы предпринимательской деятельности

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Кафедра: **2** Полиграфического оборудования и управления

Код

Наименование кафедры

Направление подготовки: **15.03.02 - Технологические машины и оборудование**

Профиль подготовки: **Полиграфические машины и автоматизированные комплексы**

Уровень образования: **Бакалавриат**

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	108		
	Аудиторные занятия	51		
	Лекции	34		
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия	17		
	Самостоятельная работа	57		
	Промежуточная аттестация			
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен			
	Зачет	7		
	Контрольная работа			
	Курсовой проект (работа)			
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		3		

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная							3					
Очно-заочная												
Заочная												

Санкт-Петербург
2020

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным
государственным образовательным стандартом высшего образования

по направлению подготовки 15.03.02 Технологические машины и оборудование,
профиль Полиграфические машины и автоматизированные комплексы

На основании учебного плана № 1/1/280

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно
 является факультативом
 Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики с целью их дальнейшего практического применения.

1.3. Задачи дисциплины

- оценка места и роли предпринимательства в современной экономике;
- овладение системой знаний о предпринимательстве и коммерции;
- ознакомление с основными компонентами и вариантами предпринимательской деятельности;
- приобретение практических навыков анализа условий и факторов предпринимательской деятельности.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ОК-3	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Второй
Планируемые результаты обучения Знать: Основы государственного регулирования деятельности предприятий в РФ Уметь: Понимать сущность основных экономических понятий и категорий и определять их расчетным путем Владеть: Навыками определения результатов предпринимательской деятельности		
ПК-7	Обладает умением проводить предварительное технико-экономическое обоснование проектных решений	Второй
Планируемые результаты обучения Знать: Структуру и содержание основных разделов бизнес-плана вновь создаваемой фирмы. Уметь: Анализировать и интерпретировать техническую, финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; Владеть: Навыками применения современного математического инструментария для решения технико-экономических задач		
ПК-11	Обладает способностью проектировать техническое оснащение рабочих мест с размещением технологического оборудования, умением осваивать вводимое оборудование	Второй
Планируемые результаты обучения Знать: Оборудование и технологии полиграфического производства Уметь: Анализировать работу промышленного оборудования с точки зрения его эффективности и надежности Владеть: Методами расчета основных технических параметров полиграфического оборудования		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- Экономика и управление машиностроительным производством (ОК-3, ПК-7);
- Производственный менеджмент (ОК-3);
- Основы технологии машиностроения (ПК-11).

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Учебный модуль 1. Организационно-правовые основы предпринимательства			
<p>Тема 1. Предмет, цель и задачи дисциплины. Предмет, цель, содержание курса, его задачи и структура. Интеграция дисциплин, обеспечивающих оптимизацию и эффективность предпринимательской деятельности. Разграничение прерогатив данной дисциплины от других экономических дисциплин. Соотношение содержания, понятий предпринимательство, коммерция, логистика, маркетинг и менеджмент. Взаимосвязь курса с другими экономическими дисциплинами. Предпринимательская деятельность – содержание, роль в современной экономике</p>	8		
<p>Тема 2. Психология и этика предпринимательства. Мотивы предпринимательства. Предприниматель и общественная среда. Социально-профессиональная стратегия начинающих предпринимателей: оптимизм, расчетливость, финансовый риск. Предпринимательский труд. Проблемы подготовки предпринимательских кадров. Деловая этика как основа современного цивилизованного предпринимательства и ее элементы. Личные и общественные интересы в предпринимательской деятельности. Кодекс чести предпринимателя. «Теневая экономика» и ее влияние на этику предпринимательства.</p>	8		
<p>Тема 3. Социально-экономическая сущность и содержание предпринимательской деятельности. Содержание предпринимательской деятельности. Объекты, субъекты и цели предпринимательства. Внутренняя и внешняя среда. Предпринимательская идея и ее выбор. Принятие предпринимательского решения: типы предпринимательских решений и экономические методы принятия предпринимательских решений. Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и качественные признаки. Цели, задачи и функции предпринимательской деятельности. Коммерческая деятельность как экономический механизм товарно-денежных отношений по приобретению, посредничеству и сбыту товаров. Основные принципы организации коммерческой деятельности: свободная реализация продукции, самостоятельный выбор хозяйственных партнеров, применение в расчетах договорных цен. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности. Культура предпринимательства. Виды коммерческих операций. Основные операции: обмен товарами в материально-вещественной форме; обмен научно-техническими знаниями (в форме торговли лицензиями, патентами, ноу-хау); обмен услугами; арендные (лизинговые) операции; научно-производственное кооперирование и др. Вспомогательные операции, обеспечивающие товарооборот: перевозка грузов; транспортно-экспедиторские; по страхованию грузов; по хранению грузов при перевозках; по ведению расчетов и др. Логистический подход к управлению коммерцией. Структурная схема коммерческой логистики. Особенности закупочной и распределительной логистики в коммерческой деятельности. Торговля как основная организационно-правовая форма коммерческой деятельности. Виды торговли: внутренняя, в том числе оптовая и розничная, внешняя. Взаимосвязь коммерческой деятельности и маркетинга. Экономические и организационные предпосылки развития коммерческой</p>	10		

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
деятельности: формирование соответствующей системы планирования, ценообразования, финансирования и кредитования, создание развитой рыночной инфраструктуры и др.			
Текущий контроль 1 (Устный опрос)	2		
Учебный модуль 2. Предпринимательство в системе рыночных отношений			
<p>Тема 4. Процедура и техника подготовки товарообменных операций в коммерции.</p> <p>Способы установления контактов с потенциальными покупателями: направление оферты, принятие и подтверждение заказа покупателя, участие в торгах, ярмарках, выставках, направление потенциальному покупателю коммерческого письма и др.</p> <p>Оферта как способ подготовки торговой сделки. Определение оферты, ее основные реквизиты, порядок заполнения. Виды оферт: публичная, твердая и свободная. Особенности ведения торговых переговоров по инициативе покупателя.</p> <p>Основной перечень документов при подготовке товарообменной операции: оферта, договор (контракт), подтверждение заказа, счет-проформа, заявка на инструкции по поставке, тендер.</p> <p>Правила проведения предварительных переговоров при заключении торговой сделки.</p> <p>Способы заключения договоров купли-продажи. Акцепт как способ согласия принять коммерческое предложение. Виды акцептов: предварительный, последующий и др.</p> <p>Правила, определяющие момент вступления договора купли-продажи в силу.</p>	8		
<p>Тема 5. Содержание, виды исполнение договоров купли-продажи товарно-материальных ценностей.</p> <p>Торговые обычаи и их значение при купле-продаже товарно-материальных ценностей.</p> <p>Определение договора купли-продажи. Содержание договора купли-продажи: вводная часть; предмет договора; количество товара; качество товара; срок и дата поставки базисные условия поставки; цена; упаковка; порядок отгрузки; сдача-приемка; рекламация; гарантия; условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции; платеж; оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы ("форс-мажор"); арбитраж; транспортные условия. Существенные и остальные условия договора. Обязанности продавца и покупателя.</p> <p>Классификация договоров купли-продажи: разовые и с периодической поставкой; с оплатой в денежной и товарной форме (полностью или частично).</p> <p>Характерные черты торговых сделок в современных условиях: комплексная поставка оборудования для строящихся предприятий, осуществление сделок совместно несколькими предприятиями (консорциумами) и др.</p> <p>Специфика торговых сделок во встречной торговле.</p> <p>Исполнение договора купли-продажи: подготовка товара к отгрузке; оформление документов, подтверждающих исполнение торговой сделки.</p> <p>Требование к продавцу при подготовке товара к отгрузке: по упаковке (соответствие особенностям товара, обеспечение сохранности товара, соответствие климатическим условиям и др.); по маркировке (обозначения, необходимые для получения груза, транспортной организации, при погрузочно-разгрузочных работах и др.).</p> <p>Классификация документов, подтверждающих исполнение торговой сделки: документация по обеспечению производства товара, документация по подготовке товара к отгрузке, коммерческие документы (коммерческий счет, счет-фактура, счет-спецификация и др), документы по платежно-банковским операциям; страховые документы, транспортные документы, транспортно-экспедиторские документы.</p>	10		
<p>Тема 6. Содержательные и организационные особенности купли-продажи продуктов интеллектуального труда.</p> <p>Назначение и товарные формы продуктов интеллектуального труда. Виды</p>	10		

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
<p>патентно-лицензионной торговли.</p> <p>Организация научно-технического трансфера.</p> <p>Содержание понятия “купля-продажа технологий”. Особенности внутрифирменного обмена технологиями. Виды передаваемых технологий: знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и др., охраняемых законом объектов промышленной собственности; знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового или иного характера, не защищенные охранными документами (ноу-хау).</p> <p>Характерные черты купли-продажи технологий в современных условиях. Участие в торговых операциях с технологическими знаниями мелких и средних (“венчурных”) фирм.</p> <p>Ограничительная деловая практика в области купли-продажи технологий: сознательное ограничение распространение технологических новшеств; ограничение операций лицензиата (покупателя лицензии) как конкурента; образование союзов монополистов на патентной базе; образование патентных пулов.</p> <p>Характерные черты и особенности лицензионных операций. Торговля лицензиями как главная форма научно-технического обмена между странами. Основные виды договоров, регулирующих торговлю лицензиями: лицензионное соглашение; комбинированные договоры о продаже лицензий и поставке оборудования; договоры о научно-техническом сотрудничестве; договоры о промышленном сотрудничестве.</p> <p>Организационные формы и практика торговли лицензиями. Понятие инжиниринга и виды инженерно-технических услуг. Торговля инженерно-техническими услугами как самостоятельный вид коммерческих операций. Содержание и основные условия договора о предоставлении инжиниринговых услуг. Организационные формы торговли инженерно-техническими услугами.</p>			
Текущий контроль 2 (Контрольная работа)	2		
Учебный модуль 3. Коммерческая деятельность и предпринимательство			
<p>Тема 7. Арендные (лизинговые) операции как форма предпринимательской деятельности</p> <p>Экономические предпосылки развития аренды технических средств. Содержание понятия “арендные операции”. Виды аренды: долгосрочная (лизинг); среднесрочная (хайринг); краткосрочная (рентинг). Формы лизинга: финансовый и операционный.</p> <p>Содержание, порядок заключения и исполнения аренды: стороны и объекты договора; права и обязанности сторон; арендные платежи; порядок расторжения договора; наряд на поставку и др.</p> <p>Организационные формы арендных операций: специализированные лизинговые фирмы; дочерние лизинговые предприятий; производственных компаний; лизинговые фирмы в системе банков; промышленные, строительные и другие предприятия, осуществляющие арендные операции, торгово-посреднические лизинговые предприятия, лизинговые ассоциации.</p>	10		
<p>Тема 8. Неоклассические теории макроэкономического равновесия: инфляция и безработица; равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS), мультипликатор автономных расходов; адаптивные и рациональные ожидания, гистерезис; денежное обращение (М. Фридман), сеньораж, количественная теория денег, классическая дихотомия; государственный бюджет, его дефицит и профицит, пропорциональный налог, прямые и косвенные налоги, чистые налоги; закрытая и открытая экономика, фиксированный и плавающий курсы валют, паритет покупательной способности.</p>	10		
<p>Тема 9. Современные тенденции коммерческой деятельности в экономически развитых странах.</p> <p>Организация коммерческой деятельности в странах с развитой рыночной экономикой (США, Япония и др.). Опыт торгового посредничества в США:</p>	10		

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
дистрибьютерский и дилерский бизнес; сбытовые филиалы промышленных компаний, их типы и функции; представители комиссионной торговли, их специализация и роль на товарных рынках. Особенности проведения торговых операций на отдельных продуктовых рынках. Формирование хозяйственных связей на товарных рынках Японии. Индивидуализация заказов потребителей как одна из основ стратегии сбыта продукции. Организационные конфедерации - условия и система деятельности японских торговых домов. Роль торговых домов в организации современной деятельности по сооружению производственных объектов. Организационные формы осуществления конкретных проектов "под ключ". Специализированные торговые фирмы и сбытовые отделения промышленных корпораций, их задачи, функции, отношения с контрагентами. Модель торговой фирмы как "скрепляющей булавки" функционирования и развития национальной экономики в Японии. Принципы построения "мягких" организационных структур японских торгово-посреднических предприятий. Опыт и основные тенденции развития коммерческой деятельности в странах Западной Европы. Место и роль коммерции среди других сфер деятельности (производство, инновации, инвестиции и др.) в ведущих западноевропейских странах. Новые организационные формы торгового обслуживания. Развитие интеграционных процессов в мировой экономике. Влияние интеграционных процессов на организацию коммерческой деятельности в отдельных странах. Формирование интегрированных товарных рынков.			
Текущий контроль 3 (Тестирование)	2		
Промежуточная аттестация по дисциплине (Зачет)	18		
ВСЕГО:	108		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	7	4				
2	7	4				
3	7	4				
4	7	4				
5	7	4				
6	7	4				
7	7	4				
8	7	4				
9	7	2				
ВСЕГО:		34				

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование практических занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Предмет, цель и задачи дисциплины, взаимосвязь ее с другими дисциплинами.	7	2				
2	Этика и психология в предпринимательской деятельности.	7	2				
3	Содержание предпринимательской деятельности и ее социально-	7	2				

Номера изучаемых тем	Наименование практических занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
	экономическая сущность.						
4	Техника подготовки и проведения товарообменных операций в коммерции.	7	2				
5	Понятие, требования к содержанию, Содержание, виды и порядок исполнения договоров купли-продажи товарно-материальных ценностей.	7	2				
6	Организация торгово-посреднической деятельности в отечественной практике.	7	2				
7	Характерные черты купли-продажи технологий в современных условиях.	7	2				
8	Специфика реализации арендных (лизинговых) операций как формы предпринимательской деятельности.	7	2				
9	Особенности и современные тенденции коммерческой деятельности в экономически развитых странах.	7	1				
ВСЕГО:			17				

3.3. Лабораторные занятия
не предусмотрено

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Устный опрос	7	1				
2	Контрольная работа	7	1				
3	Тестирование	7	1				

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	7	21				
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	7	12				
Подготовка к выполнению заданий текущего контроля	7	6				
Подготовка к зачету	7	18				
ВСЕГО:			57			

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции	Разбор конкретных ситуаций профессиональной деятельности	4		
Практические занятия	Выступление с докладами при работе в малых группах.	6		
ВСЕГО:		10		

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Активность на аудиторных занятиях	30	- Посещение лекций – 1,5 балла за каждое лекционное занятие (всего 17 занятий по 2 часа, максимум 25,5 баллов). - Посещение и активность на практических занятиях – 3 балла за каждое занятие (всего 8 занятий по 2 часа, максимум 24 балла). - Прохождение текущего контроля: активность при устном опросе – 15 баллов (1 опрос в семестр, максимум 15 баллов). правильно выполненная контрольная работа – 20,5 баллов (1 работа в семестр, максимум 20,5 баллов). тестирование – 1 балл за правильный ответ (15 вопросов в тесте, 1 тест в семестре, максимум 15 баллов).
2	Выполнение практических работ и представление результатов	30	- Выполнение практической работы и своевременная сдача отчета по практическим работам – 7,5 баллов за каждое занятие (всего все семестре 8 занятий, максимум 60 баллов) Презентация результатов и защита практических работ – 5 баллов за занятие (всего 8 занятий, максимум – 40 баллов)
3	Сдача зачета	40	Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) – до 25 баллов, всего 2 вопроса на зачете - максимум 50 баллов; Выполнение практического задания (1 задание), максимум 50 баллов.
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5(отлично)	Зачтено
75 – 85	4(хорошо)	
61 – 74		
51 - 60		
40 – 50	3 (удовлетворительно)	Не зачтено
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	
1 – 16		
0		

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Каратаева О.Г. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Каратаева О.Г., Гаврилова О.С.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 111 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72807.html>.— ЭБС «IPRbooks».
2. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т.В. Буклей [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2019.— 294 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85207.html>.— ЭБС «IPRbooks»

б) дополнительная учебная литература

1. Самигулина А.В. Актуальные проблемы правового регулирования отдельных видов предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Самигулина А.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Российская таможенная академия, 2016.— 180 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69687.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017.— 404 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>.— ЭБС «IPRbooks»

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Основы предпринимательской деятельности. Самостоятельная работа студентов. Практические занятия [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Козлова Е. А. — СПб.: СПбГУПТД, ВШПМ, 2017.— 52 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20179183, по паролю.

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

Windows 7;
OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc;
Microsoft Windows XP Professional, Microsoft Open License;
Microsoft Office Professional Plus 2007 Academic OPEN No Level.

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Windows 7;
OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Стандартно оборудованная аудитория, видеопроектор с экраном, компьютер

8.6. Иные сведения и (или) материалы

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины, способствуют воспитанию у студентов профессиональных качеств, развитию у них самостоятельного экономического мышления. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами из области исследования. Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ: - проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
	содержанием дисциплины; - конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы и формулировки; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины.
Практические занятия	Практические занятия способствуют развитию умений и практических навыков использования изучаемых методов и средств планирования экономических процессов предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики. Перед выполнением практических работ следует предварительно изучить методические указания по их выполнению.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа направлена на расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; к текущему контролю по дисциплине, а также подготовки к зачету. Самостоятельная работа выполняется индивидуально. При подготовке к зачету необходимо ознакомиться с перечнем вопросов, проработать конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя.

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ОК-3 / второй	Перечисляет и характеризует основные законы и правила ведения предпринимательской деятельности	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (22 вопроса)
	Принимает решения по деятельности предприятия на основе расчетных показателей	Практическое задание	Практические задания (3 варианта)
	Определяет показатели деятельности для подготовки управленческих решений		
ПК-7 / второй	Интерпретирует основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро и макроуровне	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (22 вопроса)
	Рассчитывает на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и технико-экономические показатели	Практическое задание	Практические задания (3 варианта)
	Использует методику построения, анализа и применения математических моделей для оценки состояния и прогноза развития технологических процессов и экономических явлений		
ПК-11 / второй	Перечисляет основные принципы организации полиграфического производства, его иерархической структуры, методы оценки эффективности производства	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (22 вопроса)
	Связывает последовательно стоящее оборудование в единую непрерывно работающую цепочку	Практическое задание	Практические задания (3 варианта)
	Использует методы расчета потребляемой мощности основных полиграфических машин		

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций
		Устное собеседование
40 – 100	Зачтено	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области, умение использовать теоретические знания для решения практических задач. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
0 – 39	Не зачтено	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов (тестовых заданий), разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ темы
1	Соотношение содержания, понятий предпринимательство, коммерция, логистика, маркетинг и менеджмент.	1
2	Предпринимательская деятельность – содержание, роль в современной экономике.	1
3	Деловая этика как основа современного цивилизованного предпринимательства и ее элементы.	2
4	Личные и общественные интересы в предпринимательской деятельности. Кодекс чести предпринимателя.	2
5	«Теневая экономика» и ее влияние на этику предпринимательства.	2
6	Содержание предпринимательской деятельности. Объекты, субъекты и цели предпринимательства. Внутренняя и внешняя среда.	3
7	Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и качественные признаки.	3
8	Коммерческая деятельность как экономический механизм товарно-денежных отношений по приобретению, посредничеству и сбыту товаров.	3
9	Особенности ведения торговых переговоров по инициативе покупателя.	4
10	Правила проведения предварительных переговоров при заключении торговой сделки. Способы заключения договоров купли-продажи.	4
11	Договор купли-продажи, определение, содержание и классификация договоров.	5
12	Исполнение договора купли-продажи: подготовка товара к отгрузке; оформление документов, подтверждающих исполнение торговой сделки.	5
13	Содержание понятия «купля-продажа технологий». Особенности внутрифирменного обмена технологиями.	6
14	Торговля лицензиями как главная форма научно-технического обмена между странами.	6
15	Арендные (лизинговые) операции как форма предпринимательской деятельности.	7
16	Формы лизинга: финансовый и операционный.	7
17	Организационные формы арендных операций.	7
18	Фиксированный и плавающий курсы валют.	8
19	Государственный бюджет, его дефицит и профицит.	8
20	Организация коммерческой деятельности в странах с развитой рыночной экономикой.	9
21	Опыт и основные тенденции развития коммерческой деятельности в странах Западной Европы.	9
22	Развитие интеграционных процессов в мировой экономике.	9

Вариант типовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач	Ответ															
1	<p>Предположим, что на рынке действуют 500 покупателей и 500 продавцов. Их спрос и предложение приведены в табл. 1. Необходимо найти и обосновать равновесную цену.</p> <p style="text-align: right;">Таблица 1</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3">Спрос и предложение товара</th> </tr> <tr> <th>Цена за 1 кг, в долларах</th> <th>Общее количество товара, на которое есть спрос, в кг</th> <th>Общее количество предложенного товара, в кг</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>2,500</td> <td>15,000</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5,000</td> <td>12,500</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>8,500</td> <td>8,500</td> </tr> </tbody> </table>	Спрос и предложение товара			Цена за 1 кг, в долларах	Общее количество товара, на которое есть спрос, в кг	Общее количество предложенного товара, в кг	5	2,500	15,000	4	5,000	12,500	3	8,500	8,500	<p>R= 3 долл., т.к. при данной цене спрос и предложение будут равны</p>
Спрос и предложение товара																	
Цена за 1 кг, в долларах	Общее количество товара, на которое есть спрос, в кг	Общее количество предложенного товара, в кг															
5	2,500	15,000															
4	5,000	12,500															
3	8,500	8,500															

	2 1	14,000 20,000	5,000 1,000	
2	Трое граждан, Сидоренко, Власов и Рыбаков, были совладельцами фирмы. По условиям их партнёрского соглашения Сидоренко и Власов каждый имели право на 40% всего дохода, оставшиеся 20% имел Рыбаков. Через год существования фирма разорилась. После продажи имущества фирма осталась должна кредиторам 20 млн. рублей. Так как Сидоренко и Власов не имели личного имущества, кредиторы представили всю сумму к оплате с персонального банковского счёта Рыбакова. Определите, какой вид коммерческой организации имела в данном случае фирма? Обоснуйте свой ответ.			ОДО, т.к. учредители отвечают за свои обязательства и личным имуществом
3	У вас есть возможность использовать технологии А и Б, что предполагает в случае А расходы в объеме 250 тыс. руб., а в случае Б – 550 тыс. руб. Суммарный объем произведенной продукции в случае А составит 110 тыс. руб., а в случае Б – 780 тыс. руб. Обоснуйте наиболее эффективное решение.			Б, т.к. прибыль составит 230 тыс. руб.
4	При производстве 100 ед. товара А валовые издержки составляют 600 денежных ед., а при производстве 101-ой единицы – 607 денежных ед. Определите предельные издержки производства 101-ой единицы товара А.			Предельные издержки составят 7 ден. ед.
5	Пусть известно, что при $I_0 = 1000$, покупатель готов приобрести 10 ед. товара А (Q_0), при изменении дохода на 2%, величина спроса изменится на 1 ед. Найдите эластичность спроса по доходу (E^d) в данной точке, если известно, что товар А является нормальным.			$E^d = 5$
6	Дана функция спроса $Q_d(P, I) = 100 - 2P + 4I$. Найдите точечную эластичность спроса по доходу, при $P_0 = 10$, $I_0 = 20$.			$E = 0,5$

10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче экзамена, зачета и к защите курсовой работы и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета).

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная

10.3.3. Особенности проведения зачета

При проведении зачета время, отводимое на подготовку к ответу, составляет не более 40 мин. Для выполнения практического задания обучающему необходимо иметь калькулятор, также ему предоставляется необходимая справочная информация.

Сообщение результатов обучающемуся производится непосредственно после устного ответа.