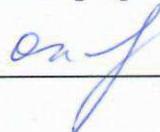


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич  
Должность: Декан  
Дата подписания: 15.12.2021 13:42:02  
Уникальный программный ключ:  
b683afe664d7e9f64175886cf9626a196149ad56

СТЕРЛИТАМАКСКИЙ ФИЛИАЛ  
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО  
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет Экономический  
Кафедра Экономики и управления

Утверждено  
на заседании кафедры  
протокол № 1 от 29.08.2018  
Зав. кафедрой

 Опарина Т.А.

**Рабочая программа дисциплины (модуля)**

дисциплина

**Основы предпринимательской деятельности**

**Блок Б1, базовая часть, Б1.Б.34**

цикл дисциплины и его часть (базовая, вариативная, дисциплина по выбору)

Направление

**38.03.03**

**Управление персоналом**

код

наименование направления или специальности

Программа

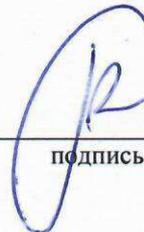
**Управление персоналом**

Разработчик (составитель)

**к.с.н., доцент**

**Р.Ш. Бикметов**

ученая степень, ученое звание, ФИО

  
подпись

**29.08.2018**

дата

## Оглавление

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).....	3
1.1. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы.....	3
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	3
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.....	3
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	3
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	4
4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах) ...	4
4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам).....	5
5. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	7
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	8
6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования и описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	8
6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	9
6.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций .....	18
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля) .....	19
7.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля) .....	19
7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля) .....	20
7.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	20
8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	21
9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	22

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

### 1.1. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы

Выпускник, освоивший программу высшего образования, в рамках изучаемой дисциплины, должен обладать компетенциями, соответствующими виду(видам) профессиональной деятельности, на который(которые) ориентирована программа:

1. Способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3).

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (компетенции)	Этапы формирования компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
Способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)	1 этап: Знания	Обучающийся должен знать: основы экономических знаний в различных сферах деятельности
	2 этап: Умения	Обучающийся должен уметь: применять основы экономических знаний в различных сферах деятельности
	3 этап: Владения (навыки/опыт деятельности)	Обучающийся должен владеть: базовыми навыками экономических знаний в различных сферах деятельности

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина реализуется в рамках базовой части.

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: «Экономическая теория», «Экономика организации», «Налоги и налогообложение», «Маркетинг».

Данную учебную дисциплину дополняет последующее или параллельное освоение следующих дисциплин: «Экономика и социология труда».

Дисциплина изучается по очной форме обучения на 2 курсе в 3 семестре.

## 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 2 зачетных единиц (з.е.), 72 академических часов.

Объем дисциплины	Всего часов
	Заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	72
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	12,2
лекций	6

практических	6
лабораторных	
контроль самостоятельной работы	
формы контактной работы (консультации перед экзаменом, прием экзаменов и зачетов, выполнение курсовых, контрольных работ)	0,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СРС)	56
Учебных часов на контроль:	3,8
зачёт	

#### 4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

##### 4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

№ п/п	Наименование раздела /темы дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			
		Контактная работа с преподавателем			СРС
		Лек	Сем/Пр	Лаб	
<b>1</b>	<b>Раздел 1. Основы предпринимательской деятельности</b>	<b>4</b>	<b>–</b>		<b>24</b>
1.1.	Российское предпринимательство на современном этапе.	2			8
1.2.	Содержание предпринимательской деятельности.	2			8
1.3.	Предпринимательская среда.				8
<b>2</b>	<b>Раздел 2. Организационные формы и направления предпринимательской деятельности</b>	<b>2</b>	<b>6</b>		<b>32</b>
2.1.	Типология предпринимательства и виды предпринимательской деятельности.	2			8
2.2.	Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.		2		8
2.3.	Малое предпринимательство на современном этапе.		2		8
2.4.	Государственная поддержка малого предпринимательства в России.		2		8
	<b>ИТОГО</b>	<b>6</b>	<b>6</b>		<b>56</b>

## 4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)

### Лекционный курс

№	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1	Раздел 1. Основы предпринимательской деятельности	
1.1.	Российское предпринимательство на современном этапе.	1. Предпринимательство в России в постсоветский период. 2. Этапы становления и развития предпринимательства. Механизм образования предпринимательских структур. 3. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика. 4. Государственное регулирование системой противодействия теневой экономике.
1.2.	Содержание предпринимательской деятельности.	1.Сущность предпринимательства. 2. Интрапренерство в предпринимательской деятельности. 3. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства.
1.3.	Предпринимательская среда.	1. Сущность предпринимательской среды. 2.Конкуренция и предпринимательская среда. 3.Внешняя и внутренняя предпринимательская среда. 4. Предпринимательство и экономическая свобода.
2	Раздел 2. Организационные формы и направления предпринимательской деятельности	
2.1.	Типология предпринимательства и виды предпринимательской деятельности.	1. Классификация предпринимательства. 2. Виды предпринимательской деятельности. 3. Инновационное предпринимательство.
2.2.	Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.	1. Субъекты предпринимательской деятельности. 2. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. 3. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.
2.3.	Малое предпринимательство на современном этапе.	1. Место и роль малого предпринимательства в обществе. 2. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства. 3. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой. 4. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах. 5. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Проблемы развития малого предпринимательства в России. 6. Малое предпринимательство и средний класс.
2.4.	Государственная поддержка малого предпринимательства в России.	1. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства. 2. Цели и принципы государственной политики в области развития малого предпринимательства. 3. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе.

### Курс практических (семинарских) занятий

№	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1	Раздел 1. Основы предпринимательской деятельности	

1.1.	Российское предпринимательство на современном этапе.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предпринимательство в России в постсоветский период.</li> <li>2. Этапы становления и развития предпринимательства.</li> <li>3. Механизм образования предпринимательских структур.</li> <li>4. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика.</li> <li>5. Государственное регулирование системой противодействия теневой экономике.</li> </ol>
1.2.	Содержание предпринимательской деятельности.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность предпринимательства.</li> <li>2. Интрапренерство в предпринимательской деятельности.</li> <li>3. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства.</li> </ol>
1.3.	Предпринимательская среда.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность предпринимательской среды.</li> <li>2. Конкуренция и предпринимательская среда.</li> <li>3. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.</li> <li>4. Предпринимательство и экономическая свобода.</li> </ol>
2	Раздел 2. Организационные формы и направления предпринимательской деятельности	
2.1.	Типология предпринимательства и виды предпринимательской деятельности.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Классификация предпринимательства.</li> <li>2. Виды предпринимательской деятельности.</li> <li>3. Инновационное предпринимательство.</li> </ol>
2.2.	Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Субъекты предпринимательской деятельности.</li> <li>2. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.</li> <li>3. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.</li> </ol>
2.3.	Малое предпринимательство на современном этапе.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Место и роль малого предпринимательства в обществе.</li> <li>2. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.</li> <li>3. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой.</li> <li>4. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах.</li> <li>5. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.</li> <li>6. Проблемы развития малого предпринимательства в России.</li> <li>7. Малое предпринимательство и средний класс.</li> </ol>
2.4.	Государственная поддержка малого предпринимательства в России.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства.</li> <li>2. Цели и принципы государственной политики в области развития малого предпринимательства.</li> <li>3. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе.</li> </ol>

## 5. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

### Основные формы самостоятельной работы:

- подготовка вопросов для самостоятельного изучения, используя лекции и дополнительную литературу;
- подготовка к практическим занятиям по вопросам, вынесенным на обсуждение к каждой теме;
- подготовка к тестированию и контрольной работе.

### Вопросы для самостоятельной работы

№	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1	Раздел 1. Основы предпринимательской деятельности	
1.1.	Российское предпринимательство на современном этапе.	1. Предпринимательство в России в постсоветский период. 2. Этапы становления и развития предпринимательства. Механизм образования предпринимательских структур. 3. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика. 4. Государственное регулирование системой противодействия теневой экономике.
1.2.	Содержание предпринимательской деятельности.	1.Сущность предпринимательства. 2. Интрапренерство в предпринимательской деятельности. 3. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства.
1.3.	Предпринимательская среда.	1. Сущность предпринимательской среды. 2.Конкуренция и предпринимательская среда. 3.Внешняя и внутренняя предпринимательская среда. 4. Предпринимательство и экономическая свобода.
2	Раздел 2. Организационные формы и направления предпринимательской деятельности	
2.1.	Типология предпринимательства и виды предпринимательской деятельности.	1. Классификация предпринимательства. 2. Виды предпринимательской деятельности. 3. Инновационное предпринимательство.
2.2.	Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.	1. Субъекты предпринимательской деятельности. 2. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. 3. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.
2.3.	Малое предпринимательство на современном этапе.	1. Место и роль малого предпринимательства в обществе. 2. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства. 3. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой. 4. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах. 5. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Проблемы развития малого предпринимательства в России. 6. Малое предпринимательство и средний класс.
2.4.	Государственная поддержка малого предпринимательства в России.	1. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства. 2. Цели и принципы государственной политики в области развития малого предпринимательства. 3. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе.

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

### 6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования и описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.

Планируемые результаты освоения образовательной программы	Этап	Показатели и критерии оценивания результатов обучения				Вид оценочного средства
		1.	2.	3.		
		неуд.	удовл.	хорошо	отлично	
Способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)	1 этап: Знания	Отсутствие знаний	Показывает знания только основного материала, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знаний экономического характера в различных сферах деятельности	Сформированные систематические знания, прочно усвоил программный материал, последовательно его излагает.	Устный опрос
	2 этап: Умения	Отсутствие умений	Фрагментарные умения применять основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Успешное, но содержащее отдельные пробелы умения применять экономические знания в различных сферах деятельности	Сформированное умение использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Тестирование
	3 этап: Владения (навыки/опыт деятельности)	Отсутствие навыков	В целом успешное, но не полное владение навыками экономических знаний в различных сферах деятельности	Успешное, но не полное владение навыками экономических знаний в различных сферах деятельности	Сформированное владение навыками экономических знаний в различных сферах деятельности	Контрольная работа

**6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Перечень вопросов к устному опросу**

**Перечень вопросов для оценки уровня сформированности компетенции ОК-3 на этапе «Знания»**

Вопросы для устного опроса:

1. Сущность предпринимательства.
2. Интрапренерство в предпринимательской деятельности.
3. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства.
4. Сущность предпринимательской среды.
5. Конкуренция и предпринимательская среда.
6. Внешняя предпринимательская среда.
7. Внутренняя предпринимательская среда.
8. Метод SWOT-анализа.
9. Метод PEST-анализа.
10. Матрица BCG.
11. Предпринимательство и экономическая свобода.
12. Классификация предпринимательства.
13. Виды предпринимательской деятельности.
14. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
15. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой.
16. Инновационное предпринимательство.
17. Субъекты предпринимательской деятельности.
18. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
19. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.
20. Место и роль малого предпринимательства в обществе.
21. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах.
22. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
23. Проблемы развития малого предпринимательства в России.
24. Малое предпринимательство и средний класс.
25. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства.

**Тестовые задания**

**Перечень вопросов для оценки уровня сформированности компетенции ОК-3 на этапе «Умения»**

Тестовые задания

Вариант 1

1. Имеет ли индивидуальный предприниматель статус юридического лица?
  1. А.
  2. Нет.
  3. Статус определяется конкретно для каждого индивидуального предпринимателя при его регистрации.
  4. Статус определяется в зависимости от вида предпринимательской деятельности.
2. Имеет ли право индивидуальный предприниматель использовать в своей деятельности наемный труд?

1. Нет
2. Да.
3. Да, но только на основе гражданско-правовых договоров (подряда, перевозки, купли-продажи, хранения, займа).

3. Минимальный размер уставного капитала закрытого акционерного общества составляет:

1. 1000 МРОТ.
2. 100 МРОТ.
3. Минимальный размер уставного капитала закрытого акционерного общества законодательно не устанавливается.

4. Какая из организационно-правовых форм организаций отсутствует в российском законодательстве?

1. Общество с ограниченной ответственностью.
2. Товарищество с ограниченной ответственностью.
3. Закрытое акционерное общество.
4. Открытое акционерное общество.

5. К полному определению бизнес-плана относят:

1. План, который описывает и обосновывает бизнес-идею без анализа внешней среды
2. План, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.
3. Любой план предпринимателя, который открывает новый бизнес.
4. План действий фирмы, который содержит информацию о фирме, товаре, рынке и конкурентах.

Вариант 2

1. Организационный план – раздел бизнес-плана, в котором:

1. Представляется производственный процесс с указанием его структуры и трудоемкости.
2. Отражается организационная структура вновь созданного предприятия.
3. Отражается организация плана сбыта произведенной продукции.

2. Торговые риски – это:

1. Вероятность потерь финансовых ресурсов, инфляционные и дефляционные риски, валютные риски и риски ликвидности.
2. Риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, недоставки товара и т. п.
3. Риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т. п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

4. Риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т. п.

3. К коммерческим рискам не относят:

1. Имущественные риски.
2. Производственные риски.

3. Финансовые риски.
4. Политические риски.
5. Торговые риски.

4. В каком разделе бизнес-плана будут представлены ожидаемые финансовые результаты (бюджет) проекта?

1. В описании производства.
2. В финансовом плане.
3. В описании предприятия.
4. В резюме.

5. Что из перечисленного ниже не должно содержаться в разделе «Маркетинг» бизнес-плана?

1. Описание целевого рынка потребителей.
2. Описание конкурентов.
3. Ценовая политика.
4. Кадровый состав предприятия или фирмы.

Вариант 3

1. Резюме бизнес-плана – это:

1. Краткое описание раздела «План маркетинга».
2. Сжатый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или развивая имеющиеся, в разделе определяются все направления и сферы деятельности фирмы.
3. Краткое содержание финансового плана.
4. Раздел бизнес-плана, содержащий описание целевого рынка потребителей.

2. Упрощенная система налогообложения относится к:

1. Специальному режиму налогообложения.
2. Общему режиму налогообложения.
3. Льготному режиму налогообложения.
4. Режиму «налоговые каникулы».

3. К внешним факторам предпринимательского риска относят:

1. Административно-управленческие факторы.
2. Инженерно-научные факторы.
3. Организационно-структурные факторы.
4. Факторы региональной экономической ситуации.

4. Сегментация рынка – это:

1. Разделение рынка на отдельные части (сегменты).
2. Стратегия выбранного проникновения на рынок (сегменты).
3. Деятельность по классификации возможных потребителей в соответствии с качественными особенностями их спроса.
4. Процесс выявления спроса на производимую продукцию.

5. Главная задача, стоящая перед разработчиками бизнес-плана, это:

1. Определить сроки реализации проекта.
2. Определить стоимость проекта.
3. Возможность начать реализацию разрабатываемого проекта.
4. Привлечение инвесторов.

#### Вариант 4

1. К переменным затратам относятся:
  1. Амортизация оборудования.
  2. Топливо и энергия на технологические цели.
  3. Аренда помещений.
  4. Проценты за пользование краткосрочным кредитом.
  
2. Запас финансовой прочности представляет собой:
  1. Разницу между фактическим объемом производства и объемом производства в точке безубыточности.
  2. Стоимость продукции, отгруженной покупателям.
  3. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской.
  
3. Система мероприятий по комплексному изучению рынка и возможности активного воздействия на покупательский спрос – это:
  1. Контроллинг.
  2. Маркетинг.
  3. Мониторинг.
  4. Сегментирование рынка.
  
4. Метод экстраполяции как один из основных методов планирования – это:
  1. Метод, при котором выявленные в прошлом тенденции развития предприятия распространяются на будущий период.
  2. Метод, в основе которого используются прогрессивные нормы использования ресурсов.
  3. Целенаправленное согласование направлений использования ресурсов с источниками их образования (поступления) по всей системе взаимосвязанных материальных, финансовых и трудовых балансов.
  4. Метод, при котором предприятие устанавливает цель в будущем и, исходя из нее, определяет промежуточные плановые показатели.
  
5. Концепт бизнес-плана – это:
  1. Изложение перед высшим руководством корпорации плана в развитии хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста, оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.
  2. Изложение перспектив развития компании на предстоящий период перед советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.
  3. Изложение коммерческой идеи или инвестиционного проекта, являющейся основой для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его заинтересованности или возможной вовлеченности в проект.  
Изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

#### Вариант 5

1. К внутренним факторам предпринимательского риска относят:
  1. Факторы конкуренции.
  2. Административно-управленческие факторы.
  3. Факторы региональной экономической ситуации.

4. Факторы техногенных ситуаций.

2. Выберите функцию, которая не относится к основным функциям бизнес-плана:

1. Разработка модели бизнеса, отработка стратегии.
2. Средство мониторинга: контроль настоящего и сравнение результатов с ожидаемыми.
3. Функция контроля качества выпускаемой предприятием продукции.
4. Инструмент для доступа к финансовым ресурсам, привлечение кредиторов и инвесторов.

3. Какая из нижеперечисленных организаций является коммерческой?

1. Потребительский кооператив.
2. Производственный кооператив.
3. Религиозная организация.
4. Учреждение.

4. Какова отличительная черта бизнес-плана:

1. Ориентир на получение прибыльного бизнеса и снижение издержек.
2. Долгосрочность планирования, ориентация на стратегическое развитие и страте-
3. Краткосрочность плана.
4. Сводный характер бизнес-плана (связь сфер: от производственно-технической до маркетинго-сбытовой, их взаимное влияние и влияние на результирующие показатели)

5. Какая из организационно-правовых форм организаций отсутствует в российском законодательстве?

1. Общество с ограниченной ответственностью.
2. Товарищество с ограниченной ответственностью.
3. Закрытое акционерное общество.
4. Открытое акционерное общество.

6. К полному определению бизнес-плана относят:

1. План, который описывает и обосновывает бизнес-идею без анализа внешней среды
2. План, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.
3. Любой план предпринимателя, который открывает новый бизнес.
4. План действий фирмы, который содержит информацию о фирме, товаре, рынке и конкурентах.

7. Резюме бизнес-плана – это:

1. Краткое описание раздела «План маркетинга».
2. Сжатый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или развивая имеющиеся, в разделе определяются все направления и сферы деятельности фирмы.
3. Краткое содержание финансового плана.
4. Раздел бизнес-плана, содержащий описание целевого рынка потребителей.

8. Упрощенная система налогообложения относится к:

1. Специальному режиму налогообложения.

2. Общему режиму налогообложения.
  3. Льготному режиму налогообложения.
  4. Режиму «налоговые каникулы».
9. К внешним факторам предпринимательского риска относят:
1. Административно-управленческие факторы.
  2. Инженерно-научные факторы.
  3. Организационно-структурные факторы.
  4. Факторы региональной экономической ситуации.

10. Система мероприятий по комплексному изучению рынка и возможности активного воздействия на покупательский спрос – это:

1. Контроллинг.
2. Маркетинг.
3. Мониторинг.
4. Сегментирование рынка.

### **Перечень вопросов для оценки уровня сформированности компетенции ОК-3 на этапе «Владения»**

Контрольная работа №1.

Творческое задание «Организация бизнеса»

Цель: выбрать перспективный бизнес в нефтегазовой отрасли и обосновать его.

Задачи студентов: сформулировать цель, предпринимательскую идею бизнеса;

обосновать экономическую сущность предпринимательской деятельности; показать инновационные моменты в предлагаемом бизнесе; предложить товар, обладающий высоким уровнем конкурентоспособности; определить тип и выбор поставщиков, посредников, покупателей; предусмотреть технику деловых переговоров; обосновать предпосылки для успешного начала деятельности; представить «визитную карточку» предлагаемого бизнеса.

Задание выполняется студентами самостоятельно – в индивидуальном порядке.

Первый этап – ознакомление с целью и задачами работы, уточнение содержания задания.

Второй этап – домашняя работа. Подготовка «визитной карточки» своего бизнеса: общую характеристику бизнеса (цель, предпринимательская идея, экономическая сущность деятельности); особенности рынка, профиль потребителя (предпринимательская среда); основных конкурентов, преимущества предлагаемого бизнеса по сравнению с конкурентами; сравнительные преимущества и недостатки выбранной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности с точки зрения менеджмента; способ принятия решений (коллективный или единоличный).

Третий этап – защита проекта.

Контрольная работа №2.

1. Провести SWOT-анализ компании и определить сильные и слабые стороны компании «Магнит» в связи с возможностями и рисками, которые вы определили.
2. Сформировать миссию компании «Магнит»;
3. Определить основные тактики и действия, которые потребуются для реализации стратегии, выбранной вами для «Магнит».

Контрольная работа №3.

1. Выделить основные тенденции окружающей среды, влияющие на

производителя лыжного оборудования «Ларсен», возможности и риски.

2. Провести PEST-анализ внешней среды, дать его количественную интерпретацию, определить факторы, в наибольшей степени влияющие на деятельность компании;
3. Определить ключевые факторы успеха компании и ее конкурентные преимущества;
4. Определить целевые установки компании, перечень действий, которые предпринимала компания для их достижения, и оценить эти действия;
5. Оценить существующую стратегию компании, сформулировать основные стратегические варианты компании и предложить один из них менеджменту фирмы;

Контрольная работа №4.

Анализ внутренней среды ЗАО «ТПК ТЕХНОЭКСПОРТ» и SWOT-анализ.

Организационная структура ЗАО «ТПК ТЕХНОЭКСПОРТ» линейно-функциональная. Управление идет от высшего звена к низшему. Руководитель организации – Генеральный Директор. Структура сформирована, имеется непосредственный руководитель каждого функционального подразделения, отвечающий и выполняющий распоряжения руководства, однако, многие решения топ-менеджментом принимаются единолично, что на опыте приводит к непредсказуемости результатов.

Основные показатели по прибыли компании представлены в таблице 1:

Таблица 1

Основные показатели по прибыли и выручке «ТПК ТЕХНОЭКСПОРТ»

Показатели	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Выручка от продажи, тыс. руб.	102199	116072	13873	13,6
Себестоимость, тыс. руб.	73361	84694	11333	15,4
Прибыль от продажи продукции, тыс.руб.	28838	31378	2540	8,8

На предприятии функционирует система управления качеством. Создан отдел контроля-качества, отвечающий, регламентирующий и проверяющий качество производимой продукции, так как производство является агрохимическим в обязанности отдела входит и анализ производимой продукции. Анализы проводятся не только в собственной аттестованной лаборатории, но и в независимом исследовательском центре «Пестицид». Создан отдел государственной регистрации и сертификации, что в производстве агрохимии является необходимостью. Предприятие тесно сотрудничает с Всероссийским научно-исследовательским институтом химических средств защиты растений (ВНИИХСЗР).

Существующая стратегия – это стратегия оптимальных издержек. Товары достаточно дифференцированы друг от друга. Стратегия оптимальных издержек позволяет предложить дополнительные выгоды потребителю за те же деньги. Поддержка партнеров и потребителей производимой продукции. Создание благоприятной атмосферы внутри предприятия.

Налажено работает система логистики. К отделу логистики относятся: склады готовой продукции (организована адресная система хранения), склады сырья и

комплектующих, транспорт, как собственный автопарк, так и привлеченный, группа учета (единая система учета на базе информационной программы, связанная с филиалом производства в Редкино, так и с центрами продаж), это ускоряет обработку заказов, отслеживанию и точной информации по наличию готовой продукции в каждом филиале. Однако, существует недостаток складских помещений для данных объемов товаров и количества отгрузок.

Стиль управления в компании – авторитарный. Большую роль в управлении играет семейственность – родственники топ-менеджмента активно привлекаются на вакантные позиции.

Маркетинговая служба включает в себя маркетолога и специалиста по PR. Составляются планы развития и маркетинга. Проводится мониторинг и анализ рынка.

Система сбыта одна из главных систем предприятия, это коммерческий отдел, куда входят менеджеры по продажам, коммерческий директор.

Финансовая система находится на среднем уровне, предприятие работает как на собственном капитале, так и на привлеченных кредитных займах. Существует нехватка дешевых ресурсов.

На предприятии ведется обновление производственного оборудования. Установлена новая линия по выпуску жидких форм удобрений, а недостаток как сезонность производимой продукции смягчилась контрактным производством – система, которая способствует привлечению и поддержке партнерских отношений. Фирма выполняет заказы других компаний, в этом есть ряд преимуществ: нет простоя оборудования, занятость персонала, дополнительные финансовые поступления.

В компании создан кадрово-учетный центр. Численность работников производства, специалистов и служащих составляет 235 человек. Зарботная плата средняя по району. Текучесть кадров низкая. Мотивация сотрудников средняя. Из преимуществ можно отметить карьерный рост внутри компании, обучение и приобретение опыта для дальнейшего развития, премирование, предоставление беспроцентной ссуды. Разделение предприятия на центральный офис и непосредственно производство приводит к некоторым сложностям общения между подразделениями и внутри корпоративным конфликтам.

Навыки и компетенции среднего и высшего звена высоки. Аттестации проводятся: с целью соответствия подтверждения занимаемой должности, при повышении внутри компании, при первоначальном принятии на вакантную должность, после окончания испытательного срока. Работники производственных и складских подразделений проходят трех недельный курс обучения. Для каждого работника разработана должностная инструкция.

Рабочие и среднее звено зависят от успешности продаж и выполнения плана, в случае успеха поощряется каждый работник в фирме. Присутствует уважение и поддержка руководителей. Любой работник может дать дельную консультацию о том или ином продукте.

Средства защиты растений, производимые компанией «ТПК ТЕХНОЭКСПОРТ», реализуются под маркой ГРИН БЭЛТ. В качестве «идеологической» поддержки в 1997 году была разработана программа по обеспечению российских садоводов и огородников препаратами на основе лучших мировых достижений в отрасли. К участию в программе были привлечены иностранные партнеры, поэтому она по праву стала международной. На сегодня Международная программа ГРИН БЭЛТ – основа коммуникаций с потребителями. Для идентификации этой идеи был разработан логотип в виде зеленого лучника на фоне белой мишени. Основное сообщение логотипа – забота об экологии (зеленый цвет) и точность профессиональных решений – мишень.

Товары марки ГРИН БЭЛТ предназначены для эффективной защиты растений от насекомых болезней, сорняков, являются стимуляторами роста.

Фасуются в красочные полимерные пакеты, тубы, флаконы. Отвечают нормам безопасности.

Под этой программой на сегодня продаются также другие группы товаров – семена, опрыскиватели и другой садовый инвентарь, нетканые укрывные материалы.

Репутация марки на сегодня чрезвычайно высока.

Вопросы

После ознакомления с кейсовым заданием ответьте на вопросы. Ответы на вопросы должны быть представлены в форме отчета объемом 15-18 стр., шрифт 14 Times New Roman, интервал 1,5, выравнивание по ширине.

1. Разработайте две стратегические цели компании на 2012 год, отвечающие критериям SMART. Обоснуйте соответствие целей критериям SMART.

2. Разработайте миссию и видение компании.

3. Проведите анализ внутренней среды с помощью модели «Цепочка ценности».

Для этого необходимо заполнить следующую таблицу:

	Логистика на входе	Производство	Логистика на выходе	Маркетинг и сбыт	Обслуживание
Инфраструктура					
Исследования и разработки					
Управление персоналом					
Обеспечение материальными ресурсами					
Итого					

4. Проведите анализ внутренней среды с помощью модели 7S McKinsey. Соотнесите сведения из кейса с факторами модели 7S McKinsey.

5. Проведите стратегический анализ продукции под маркой ГРИН БЭЛТ с подробным описанием уровней продукта. Перечислите конкурентов по каждому уровню. По какому уровню конкурирует марка ГРИН БЭЛТ? Какую конкурентную стратегию Портера необходимо использовать компании для развития марки ГРИН БЭЛТ?

6. На основе анализа внутренней среды выделите сильные и слабые стороны компании.

7. С использованием результатов анализа Кейса №1, сделайте SWOT-анализ. Прокомментируйте результаты SWOT-анализа. Какие бизнес направления следует развивать компании?

Контрольная работа №5.

Составление основных элементов бизнес-плана:

1. Общее описание проекта (что произойдет в рамках проекта);
2. Общее описание предприятия (направление деятельности);
3. Описание продукции и услуг (отличительные особенности);
4. Маркетинг-план (каким образом будет осуществляться сбыт);
5. Производственный план (описание технологической цепочки);
6. Календарный план (перечень основных этапов реализации);
7. Финансовый план (объем необходимых ресурсов для реализации).

**Перечень вопросов к зачету**

1. Предпринимательство в России в постсоветский период.
2. Этапы становления и развития предпринимательства. Механизм образования предпринимательских структур.
3. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика.
4. Государственное регулирование системой противодействия теневой экономике.
5. Сущность предпринимательства.

6. Интрапренерство в предпринимательской деятельности.
7. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства.
8. Сущность предпринимательской среды.
9. Конкуренция и предпринимательская среда.
10. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.
11. Предпринимательство и экономическая свобода.
12. Классификация предпринимательства.
13. Виды предпринимательской деятельности.
14. Инновационное предпринимательство.
15. Субъекты предпринимательской деятельности.
16. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
17. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.
18. Место и роль малого предпринимательства в обществе.
19. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
20. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой.
21. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах.
22. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Проблемы развития малого предпринимательства в России.
23. Малое предпринимательство и средний класс.
24. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства.
25. Цели и принципы государственной политики в области развития малого предпринимательства.
26. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе.

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

#### Рейтинг-план дисциплины

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
<b>Раздел 1.</b>				
<b>Текущий контроль</b>				<b>25</b>
1. Устный опрос	5	4	0	20
2. Тестирование	5	2	0	10
<b>Рубежный контроль</b>				<b>25</b>
1. Письменная контрольная работа	10	2	0	20
<b>Раздел 2.</b>				
<b>Текущий контроль</b>				<b>25</b>
1. Устный опрос	5	4	0	15
2. Тестирование	5	2	0	10
<b>Рубежный контроль</b>				<b>25</b>
1. Письменная контрольная работа	10	2	0	20
<b>Поощрительные баллы</b>				
1. Студенческая олимпиада				
2. Публикация статей				
3. Участие в конференции				
4. Активная работа на аудиторных				

занятиях				
<b>Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)</b>				
1. Посещение лекционных занятий			<b>0</b>	<b>-6</b>
2. Посещение практических занятий			<b>0</b>	<b>-10</b>

Объем и уровень сформированности компетенций целиком или на различных этапах у обучающихся оцениваются по результатам текущего контроля количественной оценкой, выраженной в рейтинговых баллах. Оценке подлежит каждое контрольное мероприятие.

При оценивании сформированности компетенций применяется четырехуровневая шкала «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично».

Максимальный балл по каждому виду оценочного средства определяется в рейтинг-плане и выражает полное (100%) освоение компетенции.

Уровень сформированности компетенции «хорошо» устанавливается в случае, когда объем выполненных заданий соответствующего оценочного средства составляет 80-100%; «удовлетворительно» – выполнено 40-80%; «неудовлетворительно» – выполнено 0-40%

Рейтинговый балл за выполнение части или полного объема заданий соответствующего оценочного средства выставляется по формуле:

$$\text{Рейтинговый балл} = k \times \text{Максимальный балл},$$

где  $k = 0,2$  при уровне освоения «неудовлетворительно»,  $k = 0,4$  при уровне освоения «удовлетворительно»,  $k = 0,8$  при уровне освоения «хорошо» и  $k = 1$  при уровне освоения «отлично».

Оценка на этапе промежуточной аттестации выставляется согласно Положению о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов БашГУ:

На зачете выставляется оценка:

- зачтено – при накоплении от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),
- не зачтено – при накоплении от 0 до 59 рейтинговых баллов.

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

### **7.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

#### **Основная учебная литература:**

##### **Основная учебная литература:**

1. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / А.И. Нестеренко, Т.М. Кривошеева, М.В. Гаврилюк и др.; под ред. О.В. Шеменевой, Т.В. Харитоновой. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 294 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01147-4; Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452586> (дата обращения 25.08.2018).

##### **Дополнительная учебная литература:**

1. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / А.М. Фролов, А.М. Афанасьев, О.Я. Гилева и др. - Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, 2012. - 242 с. - ISBN 978-5-9585-0530-2; Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142964> (дата

обращения 25.08.2018).

**7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

№	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
1.	Электронно-библиотечная система ZNANIUM.COM, договор с ООО «ЗНАНИУМ» № 3151эбс от 31.05.2018	До 03.06.2019
2.	Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» (коллекция книг для СПО), договор от 31.05.2018.	До 02.06.2019
3.	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online», договор с ООО «Нексмедиа» № 847 от 29.08.2017	До 01.10.2018
4.	Электронно-библиотечная система издательства «Лань», договор с ООО «Издательство «Лань» № 838 от 29.08.2017	До 01.10.2018
5.	База данных периодических изданий (на платформе East View EBSCO), договор с ООО «ИВИС» № 133-П 1650 от 03.07.2018	До 31.06.2019
6.	База данных периодических изданий на платформе Научной электронной библиотеки (eLibrary), Договор с ООО «РУНЭБ» № 1256 от 13.12.2017	До 31.12.2018
7.	Электронная база данных диссертаций РГБ, Договор с ФГБУ «РГБ» № 095/04/0220 от 6 дек. 2017 г.	До 07.12.2018
8.	Национальная электронная библиотека, Договор с ФГБУ «РГБ» № 101/НЭБ/1438 от 13 апр. 2016 г.	Бессрочный
9.	Электронно-библиотечная система «ЭБ БашГУ», договор с ООО «Открытые библиотечные системы» № 095 от 01.09.2014	Бессрочный

№	Адрес (URL)	Описание страницы
1.	<a href="http://ombudsmanbiz.ru/#1">http://ombudsmanbiz.ru/#1</a>	Уполномоченный по правам предпринимателей
2.	<a href="https://www.aop-rb.ru/">https://www.aop-rb.ru/</a>	Ассоциация организаций предпринимательства Республики Башкортостан
3.	<a href="https://tpprf.ru/ru/">https://tpprf.ru/ru/</a>	Торгово-промышленная палата

**7.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Наименование программного обеспечения
1. Office Standard 2007
2. Windows 7
3. Консультант Плюс Юрист
4. Система «Гарант»

## 8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид учебных занятий	Организация деятельности обучающегося
Лекция	<p>Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятия) и др.</p>
Практические занятия	<p>Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.</p>
Устный опрос	<p>Устный опрос как контроль знаний студентов осуществляется в виде фронтальной и индивидуальной проверки. При фронтальном опросе за короткое время проверяется состояние знаний студентов всей группы по определенному вопросу или группе вопросов. Эта форма проверки используется для: выяснения готовности группы к изучению нового материала; определения сформированности понятий; проверки домашних заданий; поэтапной или окончательной проверки учебного материала, только что разобранный на занятии; при подготовке к выполнению практических и лабораторных работ. Индивидуальный устный опрос позволяет выявить правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, степень развития логического мышления, культуру речи студентов. Эта форма применяется для текущего и тематического учета, а также для отработки и развития экспериментальных умений студентов. Причем устную проверку считают эффективной, если она направлена на выявление осмысленности восприятия знаний и осознанности их использования, если она стимулирует самостоятельность и творческую активность студентов. Устный опрос осуществляется на каждом занятии, хотя оценивать знания студентов не обязательно. Главным в контроле знаний является определение проблемных мест в усвоении учебного материала и фиксирование внимания студентов на сложных понятиях, явлениях, процессах. В процессе устного опроса можно использовать коллективную работу группы, наиболее действенными приемами, которой являются: обращение с вопросом ко всей группе; конструирование ответа; рецензирование ответа; оценка ответа и ее обоснование; постановка вопросов студентами самими студентами; взаимопроверка; самопроверка.</p>
Индивидуальные задания (самостоятельная работа)	<p>Представляет собой продукт самостоятельной работы студента. Задание, позволяющее оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал.</p> <p>При работе над индивидуальным заданием студент должен использовать рекомендуемую литературу. В ходе подготовки индивидуального задания студент должен использовать информационно-справочные электронные базы данных.</p>
Тестирование	<p>Тестирование проводится по итогам 1 и 2 разделов перед контрольной работой. Студент при подготовке должен использовать, как лекционный материал, так и учебно-методический материал.</p>

Контрольная работа	Для подготовки к контрольной работе студент должен использовать лекционный материал, материал практических занятий, а также знания, полученные при выполнении индивидуальных заданий. Также можно использовать рекомендуемую к изучению курса литературу.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Необходимо проработать все рекомендуемые вопросы, рассмотреть их в логической последовательности и выделить взаимосвязь с другими вопросами курса, показать использование тех или иных положений на практике.

### **9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, кабинет статистики №20	Учебная мебель, доска, мультимедиа-проектор, экран настенный, учебно-наглядные пособия
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, центр (класс) деловых игр №14	Учебная мебель, доска мультимедиа-проектор, экран настенный, учебно-наглядные пособия
Читальный зал, помещение для самостоятельной работы №4	Учебная мебель, персональные компьютеры, учебно-наглядные пособия
Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций №43	Учебная мебель, доска