

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Пермский государственный национальный  
исследовательский университет»**

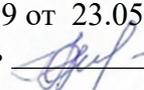
*Колледж профессионального образования*

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Методические рекомендации

для практических работ по изучению дисциплины  
для студентов Колледжа профессионального образования  
специальности

09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

Утверждено на заседании ПЦК  
Информационных технологий  
Протокол № 9 от 23.05.2018  
председатель  Н.А. Серебрякова

Пермь 2018

Составитель: Караваява Н. М., преподаватель Колледжа профессионального образования ПГНИУ

Методические указания по выполнению практических работ разработаны на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 09.02.04 Информационные системы (по отраслям) для оказания помощи обучающимся по дисциплине "Предпринимательская деятельность".

Данное пособие содержит перечень практических работ, порядок их выполнения и критерии оценивания.

Методические указания по выполнению практических работ предназначены для обучающихся колледжа профессионального образования ПГНИУ специальности 09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Введение	4
2.	Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	5
3.	Практические работы по дисциплине "Предпринимательская деятельность"	6
4.	Список источников	15

## 1. ВВЕДЕНИЕ

В результате освоения дисциплины Предпринимательская деятельность у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

Самостоятельная работа преследует следующие цели:

- закрепление и совершенствование теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях;
- формирование навыков подготовки текстовой составляющей информации учебного и научного назначения для размещения в различных информационных системах;
- совершенствование навыков поиска научных публикаций и образовательных ресурсов, размещенных в сети Интернет;
- самоконтроль освоения программного материала.

Обучающемуся необходимо помнить, что результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем и учитываются при аттестации студента.

При самостоятельной работе обучающимся следует использовать:

- рабочие тетради;
- конспекты лекций;
- литературу из перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины;
- текст лекций на электронных носителях;
- ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

## 2. ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Объем дисциплины	104 ч
Аудиторные часы	64 ч
в том числе:	
- проведение лекционных занятий	40 ч
- практических занятий	24 ч
Самостоятельная работа	40 ч
в том числе:	
Тема 1	2 ч
Тема 2	4 ч
Тема 3	6 ч
Тема 4	10 ч
Тема 5	6 ч
Тема 6	4 ч
Тема 7	2 ч
Тема 8	6 ч

### 3. Практические работы по дисциплине "Предпринимательская деятельность"

#### Тема 3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности (4 часа)

##### Тестовое задание:

1. По формам собственности предпринимательство может быть:
  - a. индивидуальное
  - b. коллективное
  - c. государственное
2. По виду или назначению предпринимательство может быть:
  - a. муниципальное
  - b. коллективное
  - c. коммерческое
3. По количеству собственников предпринимательство может быть:
  - a. производственное
  - b. арендное
  - c. индивидуальное
4. Предпринимательская деятельность это:
  - a. индивидуальная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленных на получение прибыли в рамках закона
  - b. деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли
  - c. индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли
5. Производственное предпринимательство не включает:
  - a. инновационное предпринимательство
  - b. оказание услуг
  - c. товарные биржи
6. Коммерческое предпринимательство включает:
  - a. торговое предпринимательство
  - b. научно-техническое предпринимательство
  - c. фондовые биржи
7. Финансовое предпринимательство не включает:
  - a. страховое предпринимательство
  - b. аудиторское предпринимательство
  - c. торгово-закупочное предпринимательство
8. Решение о регистрации или отказе в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем:
  - a. в месячный срок
  - b. в 15-тидневный срок
  - c. в течение 30 дней
9. Под субъектом малого предпринимательства понимается:
  - a. коммерческая организация, в уставном капитале которой доли участия других организаций не превышает 35%;
  - b. коммерческая организация, в уставном капитале которой доля участия других организаций не превышает 25%, и средняя численность работников не превышает 100 человек;
  - c. организация, средняя численность работников за отчетный период составляет от 30 до 100 человек
10. Протокол №1 собрания участников общества не содержит:
  - a. назначение директора

- b. председателя ревизионной комиссии
  - c. размер уставного капитала
11. Отказ в регистрации предприятия не возможен в случае:
- a. нарушение уставленного законом порядка создания предприятия
  - b. несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ
  - c. экономической нецелесообразности производства данного продукта
12. Регистрация индивидуального предпринимателя должна быть произведена не позднее чем \_\_\_\_\_ с момента подачи заявления.
- a. в месячный срок
  - b. в день предоставления документов
  - c. в течение 30 дней
13. К субъектам малого предпринимательства относятся:
- a. физические лица без образования юридического лица;
  - b. юридические лица, в которых численность работников не превышает 100 человек
14. Юридическое лицо должно обладать в совокупности характерными признаками (отметить лишнее):
- a. наличием обособленного имущества
  - b. способностью отвечать по обязательству своим имуществом
  - c. способностью выступать в имущественном обороте от своего имени
  - d. возможностью предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде
  - e. способностью выступать в торговом обороте от своего имени
15. Предельный уровень средней численности работников (человек) в малых предприятиях (распределить в соответствии)

1	в промышленности	А	60
2	в строительстве	Б	50
3	на транспорте	В	30
4	в сельском хозяйстве	Г	30
5	в научно-технической сфере	Д	50
6	в оптовой торговле	Е	100
7	в розничной торговле	Ж	100
8	в бытовом обслуживании	З	100
9	в остальных отраслях	И	60

16. На праве учредителей в отношении юридических лиц или их имущества, юридические лица могут быть: (соединить в пары)

1	юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права	А	Государственные, муниципальные, дочерние предприятия
2	юридические лица, на имущество которых их учредители имеют право собственности, или иначе, вещное право	Б	Общественные, религиозные организации, благотворительные и иные фонды
3	юридические лица, в отношении которых их учредители не могут иметь никаких имущественных прав	В	Хозяйственные товарищества, производственные кооперативы

17. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество \_\_\_\_\_ его членами или ликвидирован
- a. по единогласному решению
  - b. простым большинством голосов
18. Меры государственной поддержки малого предпринимательства:
- a. льготное кредитование;
  - b. предоставление налоговых льгот;

- c. премии предпринимателем за высокие показатели;
  - d. предоставление государственного запаса;
  - e. аренда недвижимости на льготных условиях
  - f. предоставление социальных льгот;
  - g. содействие в подготовке и переподготовке кадров;
  - h. предоставление оборудования в лизинг.
19. Минимальное число членов предприятия составляет: (соединить в пары)
- a. общество 1. 5 человек
  - b. кооператив 2. не ограничено
  - c. индивидуальный частный предприниматель 3. 1 человек
20. Кто из участников отвечает своим личным имуществом по долгам предприятия:
- a. вкладчики
  - b. акционеры
  - c. полные товарищи
21. К коммерческой тайне не относится:
- a. планы внедрения новых технологий и видов продукции
  - b. уровень складских запасов
  - c. фактическое состояние рынков сбыта

#### Критерии оценивания:

- Правильные ответы на 17-21 вопросов – оценка 5
- Правильные ответы на 13-16 вопросов – оценка 4
- Правильные ответы на 9-12 вопроса – оценка 3
- Правильные ответы на 8 и менее вопросов – оценка 2

### Тема 6. Имущественные, финансово-кредитные, кадровые ресурсы малого предпринимательства (4 часа)

**Задача 1.** Имеются следующие данные по предприятию:

Уставной капитал 1800000 тыс. руб.	(обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.)		
Чистая прибыль 630000 тыс. руб.		Сумма выплаченных дивидендов 300000 тыс. руб.	
Эмиссионная премия 200000 тыс. руб.		Накопленная прибыль 720000 тыс. руб.	
Стоимость покупки одной акции 11000 тыс. руб.		Стоимость продажи одной акции тыс. руб.	16000

Найти коэффициент рыночной активности предприятия: прибыльность одной акции, соотношение цены и прибыли на одну акцию, норма дивиденда на одну акцию, доходность акции с учетом курсовой стоимости акции, балансовая стоимость акции, доля выплаченных дивидендов.

**Задача 2.** Фирма планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 \$ США за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1\$ США и возвращать непроданные товары за полную стоимость. Аренда плаката обойдется в 70\$ США в неделю.

Ответьте на следующие вопросы:

1. Каков порог рентабельности?
2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105\$ США?
3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85\$ США?

4. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490\$ США в неделю?

5. Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490\$ США?

**Задача 3. Метод рентабельности инвестиций.**

Компания устанавливает цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства 40000 шт., предполагаемые переменные затраты на ед. изделия 30 руб. Общая сумма постоянных затрат 800000 руб. Проект потребует дополнительного финансирования (кредит в сумме 1000000 под 20% годовых). Рассчитать цену.

**Задача 4.** Эластичность спроса от цен на продукцию предприятия равна 1,75. Определить последствия снижения цены на 1000 руб., если до этого снижения объем реализации составлял 10000 шт. по цене 17,5 тыс. руб. за шт., а общие затраты были равны 100 млн. руб. (в т.ч. постоянного 20 млн. руб.) на весь объем производства. Выгодно ли предприятию снижение цены на 1000 руб. за шт. если бы уровень постоянных издержек составлял 50% от общих расходов.

**Задача 5.** Фирма приобрела новое оборудование.

Определить:

1. начиная с какого объема производства фирма окупит данное оборудование;
2. какой объем производства продукции принесет фирме в этих условиях 1,5

млн. руб. прибыли.

Цена продукции	3,6 тыс. руб. за шт.
Стоимость сырья и материалов	2,4 тыс. руб. за шт.
Расходы по оплате труда и прочие переменные расходы	0,5 тыс. руб. за шт.

Условия расчетов фирмы со своими поставщиками и покупателями следующие: покупатель продукции фирмы задерживают оплату в среднем на 2 месяца, в то же время сама фирма оплачивает сырье и материалы в среднем через месяц.

**Задача 6.** Как изменится добавочный капитал акционерного общества, если будут размещены дополнительные обыкновенные акции номинальной стоимостью 10 руб. в количестве 50000 шт. при цене размещения 12 руб.

**Задача 7.** Предприятие для финансирования деятельности использует капитал, который имеет следующую структуру:

Элементы капитала	Величина капитала, тыс. руб.
Уставной капитал	200
Добавочный капитал	300
Заемный капитал	500

Величина прибыли по результатам деятельности за год составила 300 тыс. руб. ставка налога на прибыль составляет 30%. Определить доходность капитала.

**Задача 8.** Выиграв в лотерею крупную сумму, новоявленный инвестор пытается решить, в акции какой компании вложить свой выигрыш.

Так как он всю жизнь проработал торговым представителем в строительной фирме, то он намерен инвестировать свои средства именно в эту отрасль экономики. В таблице приведена информация, которую можно получить из официально публикуемых в прессе данных об акциях строительных компаний, а также из официальных годовых отчетов компаний.

Портфель акций строительных компаний По состоянию на 1.01.2003 г.				
	Прибыль на акцию	Дивиденд на акцию	Рыночный курс акций	

Для того чтобы эффективнее оценить перспективы данных компаний, инвестор решил, что необходимо рассчитать ряд финансовых коэффициентов дивидендного покрытия, коэффициент дивиденда на акцию, соотношение цены и прибыли на одну акцию.

#### Критерии оценивания:

Решение 7 задач без ошибок, с приведенными формулами, единицами измерения - оценка «5»

Решение 5 задач с небольшими недочетами (отсутствие ед. измерения, несущественная ошибка в расчете, не повлиявшая на результат) или 2-х задач без ошибок, с приведенными формулами, единицами измерения - оценка «4»

Решение 3 задачи с недочетами (отсутствие ед. измерения, не написаны формулы для расчета, ошибка в расчете) или 1-й задачи без ошибок – оценка «3»

Решение менее 3-х задач – оценка «2»

### Тема 8. Бизнес-планирование малого предпринимательства (14 часов)

#### Деловая игра «Создай свой бизнес»

Уважаемые студенты, слушатели Молодежного бизнес-инкубатора, начинающие предприниматели. Для более полного осмысления вашего бизнеса вам предоставляется деловая игра, основой которой является не только создание модели (образа) вашего бизнеса, но и разработка стратегии поведения фирмы на рынке, осмысление преимуществ и недостатков вашего бизнеса в сравнении с конкурентами.

Участникам игры предлагается разработать модель собственного бизнеса, последовательно ответив на все поставленные вопросы. Игра рассчитана на несколько занятий и требует дополнительного сбора информации. По окончании разработки модели бизнеса участникам предстоит провести презентацию своей фирмы, компании и публично защитить все позиции по этой игре.

#### I. Общая информация о бизнесе

1. Название фирмы (предприятия) \_\_\_\_\_

2. Организационно- правовая форма: \_\_\_\_\_

3. Цель предприятия:

- основная \_\_\_\_\_

- дополнительная \_\_\_\_\_

- перспективная \_\_\_\_\_

4. Примерные годовые объемы производства (предоставления услуг, проведения работ), ед. \_\_\_\_\_

5. Примерная численность работников, чел. \_\_\_\_\_

6. Необходимая площадь помещений для ведения бизнеса, м<sup>2</sup>

- производственная \_\_\_\_\_

- офисная \_\_\_\_\_

7. Примерный капитал для становления бизнеса (стартовый капитал), тыс. руб. \_\_\_\_\_

#### II. Продукт (услуги, работы)

1. Объем производства (предоставление услуг, проведение работ, продажи товаров)
  - годовой \_\_\_\_\_
  - месячный \_\_\_\_\_
  - дневной \_\_\_\_\_
2. Ассортимент (ассортиментная политика) \_\_\_\_\_
3. Расширение ассортимента (ближайшие перспективы) \_\_\_\_\_
4. Качественные характеристики \_\_\_\_\_
5. Отличие от конкурентов \_\_\_\_\_
6. Жизненный цикл товара (назовите стадию цикла вообще) \_\_\_\_\_
7. Оценка предпочтительности товара \_\_\_\_\_
8. Конкурентоспособность (расчет конкурентоспособности) \_\_\_\_\_

### III. Потребители (целевая аудитория)

Необходимо определить «портрет» потребителя товаров, услуг или работ вашей фирмы.

Проведите анализ потребителей по следующей форме.

Таблица № 1 - Анализ потребителей

	Структурный состав		
Численность потенциальных потребителей			
Возраст			
Пол			
Национальность (если имеет значение)			
Примерный денежный доход, руб. (годовой, месячный)			
Реальные потребности потребителей в месяц, ед.			
Реальные потребности потребителей в год, ед.			

### IV. Спрос и предложение

Необходимо определить размеры предполагаемого спроса и предполагаемого предложения на первый год освоения бизнеса по следующей форме.

Таблица № 2 - Анализ спроса и предложения

	Товар 1 (услуги работы)	Товар 2 (услуги работы)	Товар 3 (услуги работы)
1. Емкость рынка, ед.			
2. Тенденции рынка			
3. Соотношение спроса и предложения на рынке			
4. Прогноз объема продаж с учетом конкурентов			
5. Сегмент потребителя / прирост на период			
6. Тенденции изменений спроса, ед.			
7. Изменение тенденций факторов спроса (назовите несколько)			
8. Оценка эластичности спроса			

### V. Фирменный стиль

Для более полного осмысления имиджа вашей фирмы попробуйте обозначить ее фирменный стиль и отдельные элементы рекламной деятельности в взаимосвязи с целями предприятия.

1. Название фирмы
2. Девиз фирмы
3. Логотип (нарисуйте)
4. Фирменный цвет (цвета)

#### 5. Рекламный блок:

- цели рекламы:
  - агрессивная;
  - информационная;
  - превентивная;
- создайте скетч для радио;
- напишите сценарий видеоролика для телевидения.

### VI. Конкуренция

Необходимо определить позиции конкурентов на рынке и в том числе по отношению к вашему бизнесу. Проведите анализ конкурентов по следующей форме (при наличии информации). Дополнительно проведите SWOT-анализ.

Таблица № 3 - Анализ конкуренции

	Конкурент № 1	Конкурент № 2	Конкурент № 3
1. Объемы производимой продукции, предоставленных услуг, проведенных работ			
2. Уставной капитал, тыс. руб.			
3. Получаемая прибыль, тыс. руб.			
4. Количество клиентов, чел.			
5. Группы обслуживаемых потребителей, ед.			
6. Доля рынка, %			
7. Стратегия развития (виды предоставляемого товара, услуг, в том числе перспективные)			
8. Цены на товары, услуги, работы			
9. Скидки на товары и их периодичность (перечислить)			
10. Мероприятия по продаже товаров и их продвижению			
11. Преимущества конкурентов			
12. Недостатки конкурентов			
13. Прогноз развития конкуренции			

Дополнительно можно провести расширенный SWOT-анализ (сильные, слабые стороны конкурентов) в ценовой политике, ассортиментной политике, технологий, продвижению товаров на рынке.

При анализе используйте все доступные источники информации: СМИ (местные, региональные), интернет, личный контакт под видом потребителя, статистические данные, иную информацию.

### VII. Организация продаж

Попытайтесь предположить каковы будут условия продаж вашего бизнеса – организовать реализацию товара, ответив последовательно на поставленные вопросы.

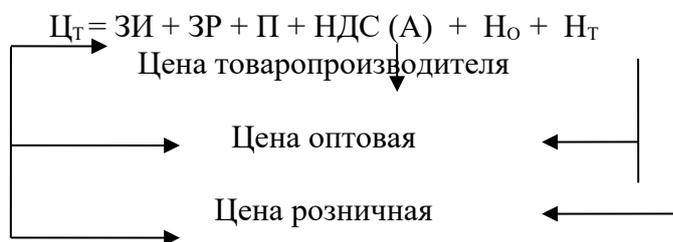
Таблица № 4 - Организация продаж

Условия продаж	Вариант 1	Вариант 2
1. Объемы продаж, ед., в том числе: <ul style="list-style-type: none"><li>- собственная торговая точка;</li><li>- другие источники реализации;</li></ul>		
2. Численность продавцов, чел.		
3. Посменность продавцов, см.		
4. Каналы распространения товаров услуг		
5. Посредники		
6. Кто осуществляет транспорт (доставка, погрузка, партнеры по		

бизнесу)		
7. Уровень обслуживания, %		
8. Складские запасы		
7. Нестандартные варианты продаж: - персональная продажа; - продажа по заявкам; - выставка продажи; - организация демонстрационного зала; - гарантийное и постгарантийное обслуживание; - сервисные центры;		

### VIII. Цена и ценообразование

На этой стадии разработки модели вашего бизнеса необходимо обосновать цену товара, услуги, используя все известные вам методы. Расчет можно произвести по следующей формуле:



Для того чтобы рассчитать цену вашего товара и обосновать политику ценообразования (выбора метода ценообразования) необходима глубокая проработка этого вопроса, проведения анализа цен:

- цели ценообразования вашего бизнеса;
- методы ценообразования (затратный, затратно-маркетинговый, метод следования конкурентам и т. д.)
- политика ценообразования;
- гибкость цены и уровень цен в течении жизненного цикла товара;
- зависимость цены от спроса и предложения (график)
- дополнительно разработайте систему скидок (виды скидок, сроки, условия предоставления скидок, инновации по скидкам) по следующей форме

Таблица № 5 - Скидки на товары

Виды скидок	Цена товара, ед., руб.	Объем товара, услуги, ед.	% скидки	Сроки действия скидки	Окупаемость скидки, %
1.					
2.					
3.					
4.					

### IX. Затраты

Рассчитайте примерные затраты (годовые) на первый год освоения бизнеса.

Таблица № 6 - Затратный механизм

Затраты	Сумма, руб.
1. Заработная плата работника	
2. Сырье и материалы	
3. Амортизация ОС	

4. Услуги ЖКХ	
5. Маркетинговые расходы, в том числе реклама	
6. % за кредит	
7. Прочие расходы	
8. Административные расходы	

Полученную сумму разделите на годовой объем работ получите примерные затраты на единицу (при одном виде товара). В случае если ваше предприятие производит, предоставляет несколько видов – значит необходимо производить по каждому виду товаров (услуг).

### **Критерии оценивания:**

Представлен полностью готовый бизнес-план, со всеми расчетами, критериями оценки эффективности вложений, сделана презентация, проведена уверенная защита – оценка 5.

Представлен полностью готовый бизнес-план, со всеми расчетами, критериями оценки эффективности вложений, но не сделана презентация, защита неуверенная, сложности в объяснении расчетов – оценка 4.

Представлен готовый бизнес-план, расчеты сделаны не все, как и критерии оценки эффективности вложений, не сделана презентация, защита неуверенная, сложности в объяснении расчетов – оценка 3.

Представлен чужой бизнес-план, или очень поверхностный предварительный расчет – оценка 2

#### 4. Список источников

<b>Рекомендуемая литература (обязательная)</b>	
1	Морозов Г. Б. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие/Морозов Г.Б.- М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-534-05995-3.-420.
2	Чеберко Е. Ф. Предпринимательская деятельность: Учебник и практикум/Чеберко Е.Ф.- М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-534-05041-7.-219.
<b>Рекомендуемая литература (дополнительная)</b>	
1	Гумба Х. М. Планирование на предприятии в строительной отрасли: Учебник и практикум/Гумба Х.М. - отв. ред.-М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-534-04938-1.-253.
2	Золотовский В. А. Правовое регулирование туристской деятельности: Учебник/Золотовский В.А., Золотовская Н.Я.-М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-9916-9854-2.-247.
3	Проданова Н. А. Основы бухгалтерского учета для малого бизнеса: Учебное пособие/Проданова Н.А., Лизяева В.В., Зацаринная Е.И., Кротова Е.А.-М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-534-02465-4.-275.
4	Реброва Н. П. Основы маркетинга: Учебник и практикум/Реброва Н.П.-М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-534-03462-2.-277.
5	Родина Г. А. Основы экономики. Микроэкономика: Учебник/Родина Г.А. - Отв. ред., Тарасова С.В. - Отв. ред.-М.:Издательство Юрайт,2017, ISBN 978-5-534-03554-4.-263.
6	Трофимова Л. А. Менеджмент. Методы принятия управленческих решений: Учебник и практикум/Трофимова Л.А., Трофимов В.В.-М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-534-01144-9.-335.
7	Чалдаева Л. А. Основы экономики организации: Учебник и практикум/Чалдаева Л.А. - под ред., Шаркова А.В. - под ред.-М.:Издательство Юрайт,2018, ISBN 978-5-534-07144-3.-361.
8	Черник Д. Г. Налоги и налогообложение: Учебник и практикум/Черник Д.Г. - Отв. ред., Шмелев Ю.Д. - Отв. ред.-М.:Издательство Юрайт,2017, ISBN 978-5-534-02372-5.-495.

## Методические рекомендации

**«Предпринимательская деятельность»:** метод. рекомендации для обучающихся колледжа профессионального образования ПГНИУ специальности 09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

**Составитель:** Каравеева Н. М., преподаватель колледжа профессионального образования ПГНИУ

Редактор -----

Корректор -----

Подписано в печать -----

Формат 60x84/16. Усл.печ.л. \_\_\_\_\_. Уч.-изд.л. \_\_\_\_\_

Тираж 100 экз. Заказ

Редакционно-издательский отдел

Пермского государственного университета

614990. Пермь, ул.Букирева, 15

Типография Пермского государственного университета

614990. Пермь, ул.Букирева, 15