

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт бизнеса и делового администрирования

Утверждена
Директором ИБДА
(в составе ДПП)
Протокол УС ИБДА от 17.04.2025, №5

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Предпринимательство и управление бизнесом**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
профессиональной переподготовки**

Школа финансового директора

**очно-заочная форма обучения с использованием дистанционных
образовательных технологий**

Москва, 2025 г.

Автор-составитель (ученое звание, ученая степень, должность)



Чумаков Петр Станиславович, к.э.н.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Предпринимательство и управление бизнесом» предназначена для внедрения в практику работы российских менеджеров знаний, умений и навыков создания новых бизнесов и управления производственными компаниями.

В соответствии с назначением, основной целью дисциплины является обучение методам создания, оценки и управления производственных проектов и применению их для решения различных задач инновационного развития экономики.

Исходя из цели, в процессе изучения дисциплины решаются следующие задачи:

- Ознакомление обучающихся с особенностями функционирования производственных компаний в России;
- приобретение навыков разработки альтернативных управленческих решений и обоснования их выбора по управлению производственной компанией с учетом критериев социально-экономической эффективности;
- формирование у обучающихся компетенций в принятии управленческих решений в области предпринимательских финансов.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Таблица 1 – Планируемые результаты дисциплины

Виды деятельности	Профессиональные компетенции или трудовые функции (формируются) ПСК	Знания	Умения	Практический опыт
Планирование и прогнозирование экономической деятельности организации	Способность стратегического управления ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами (ПСК-5)	- методы долевого, долгового и смешанного финансирования бизнеса; - формы и способы распределения прибыли и передвижения капиталов между проектами; - методы заключения акционерных соглашений и структурирования бизнеса; - способы расчет экономически обоснованного размера заказа;	- применять методы расчета бесперебойного снабжения производства сырьем и материалами; - применять методы оценки надежности контрагента до вступления в сделку; - эффективно применять методы управления коллективом в условиях ограниченного бюджета на персонал; - применять методы ранней диагностики и управления рисками компании в сфере производства, финансов, взаимоотношений с контрагентами и государственными органами;	- навыки определения наиболее благоприятного региона и места для основания нового бизнеса; - приемы управления (руководства) коллективом производственной компании; - методы ведения переговоров с сооснователями бизнеса; - навыки построения коммерческой стратегии бизнеса, продвижения бренда на рынок.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 2- Объем дисциплины

Вид учебной работы		Количество часов (час.) и (или) зачетных единиц (з.е.)	С применением электронного обучения и (или) дистанционных образовательных технологий (час.) и (или) зачетных единиц (з.е.)
Контактная работа слушателя с преподавателем, в том числе:		16/4	8/2
лекционного типа (Л) / Интерактивные занятия (ИЗ)		10/1	4/1
лабораторные занятия (практикум) (ЛЗ) / Интерактивные занятия (ИЗ)			
Практические (семинарские) занятия (ПЗ) / Интерактивные занятия (ИЗ)		6/3	4/1
Самостоятельная работа слушателя (СР)		18	6
Промежуточная аттестация	форма	Зачет	
	час.	2	
Общая трудоемкость по учебному плану (час./з.е)		36/4	14/2

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Структура дисциплины

Таблица 3- Содержание разделов дисциплины, виды занятий и формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Общая трудоемкость, часы	Количество часов (час.) и (или) зачетных единиц (з.е.)				СР	С применением электронного обучения и (или) дистанционных образовательных технологий (час.) и (или) зачетных единиц (з.е.)				СР 2	Форма текуще го контро ля успевае мости ¹ ,	Проме жуточн ая аттеста ция (форма/ часы)
			Всего	Контактная работа				Всего 2	Контактная работа					
				Л	ЛЗ	ПЗ			Л	ЛЗ	ПЗ			
1.	Тема 1. Запуск бизнес-проекта	12	6	4		2	6							
2.	Тема 2. Управление оборотным капиталом производственной компании	14/2						8/2	4/1		4/1	6		
3.	Тема 3. Регулирование	12/2	6/2	4/1		2/1	6							

¹ Формы текущего контроля успеваемости: домашнее задание (ПЗ)

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Общая трудоемкость, часы	Количество часов (час.) и (или) зачетных единиц (з.е.)				СР	С применением электронного обучения и (или) дистанционных образовательных технологий (час.) и (или) зачетных единиц (з.е.)				СР 2	Форма текуще го контро ля успевае мости ¹ ,	Проме жуточн ая аттеста ция (форма/ часы)
			Всего	Контактная работа				Всего 2	Контактная работа					
				Л	ЛЗ	ПЗ			Л	ЛЗ	ПЗ			
	отношений с бизнес- партнерами													
4	Тема 4. Коммерческий менеджмент.	10/2	4/2	2		2/2	6							
Итого:		48/6	16/4	10/1		6/3	18	8/2	4/1		4/1	6		
Подготовка и сдача экзамена/зачета												3 (Т) 2		
Всего		50/6	24/6	14/2		10/4	24					2		

4.2 Содержание дисциплины

Таблица 4 - Содержание дисциплины

Номер и название разделов (тем)	Содержание разделов (тем)
Тема 1. Запуск бизнес-проекта	<p>1.1. Выбор региона и площадки для проекта.</p> <ul style="list-style-type: none"> - первичность площадки или бизнес-идеи; - понятие непрофильного актива; - сравнительный анализ производственных площадок различных стадий готовности. <p>1.2. Клиент как генератор бизнес-идеи.</p> <ul style="list-style-type: none"> - взгляд на бизнес-идеи со стороны потребителя продукта; - особенности отношения оптовиков к производственному бизнесу; - риски производственных проектов, не заметные для клиентов. <p>1.3. Распространенные в России методы запуска бизнес-проектов.</p> <ul style="list-style-type: none"> - метод минимальных инвестиций; - метод «Торговая марка, сходная до степени смешения». <p>1.4. Методы финансирования проекта на начальном этапе развития.</p> <ul style="list-style-type: none"> - метод равноправного прямого финансирования; - метод смешанного финансирования через генерального партнера; - метод использования банковского кредита генеральным партнером. <p>1.5. Причины и способы исключения бизнес-партнеров из проекта.</p> <ul style="list-style-type: none"> - добавленная стоимость участника и его доля в прибыли; - вопросы мотивации ключевых людей проекта через зарплату или долю; - выбор наилучшего момента для исключения лишних участников; - механизм передачи долей, определение справедливой цены. <p>1.6. Преимущества и недостатки использования внешнего бренда в России.</p> <ul style="list-style-type: none"> - состояние каналов сбыта

Номер и название разделов (тем)	Содержание разделов (тем)
	<ul style="list-style-type: none"> - лояльность клиентов к бренду; - экономия затрат на привлечение новых клиентов и сопровождение сделок <p>1.7. Возможности и риски принятия клиента в состав акционеров проекта.</p> <ul style="list-style-type: none"> - добавленная стоимость клиента в вашем проекте; - вопросы управляемости совместного бизнеса; - особенности распределения и выплаты дивидендов в России. <p>1.8. Система дистанционного управления бизнес-проектом.</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные контрольные точки проекта; - делегирование права подписи; - электронный документооборот; - система внутренней отчетности; - решение проблем низкого качества связи.
Тема 2. Управление оборотным капиталом производственной компании	<p>2.1. Цели управления оборотным капиталом.</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие операционного цикла компании; - способы сокращения операционного цикла. <p>2.2. Управление длиной операционного цикла с помощью ценовой политики.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ценовые категории: оптовые розничные цены; - ранжирование клиентов внутри оптовой цены. <p>2.3. Управление длиной операционного цикла с помощью кредитной политики.</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческого кредита; - принятые в отраслях размеры отсрочек платежа и размеры авансов. <p>2.4. Управление запасами: риски замораживания оборотного капитала в сравнении с рисками простоя производства.</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие замораживания средств в оборотном капитале; - риски, присущие отдельным видам оборотного капитала; - причины производственных простоев и их стоимость. <p>2.5. Производственная логистика и экономически обоснованный размер заказа.</p> <ul style="list-style-type: none"> - естественные монополии и их влияние на систему заказов сырья и комплектующих; - экономика железнодорожных и автомобильных перевозок; - особенности взаимодействия с транспортными компаниями и жд операторами; - расчет потребности производства в сырье и материалах с учетом норм загрузки транспорта
Тема 3. Регулирование отношений с бизнес-партнерами	<p>3.1. Цели управления дебиторской задолженностью</p> <ul style="list-style-type: none"> - увеличение выручки против повышения ликвидности; - оценка перспективного партнера перед сделкой; - возможности анализа бухгалтерской отчетности. <p>3.2. Использование бесплатных интернет-сервисов и социальных сетей для анализа контрагента</p> <ul style="list-style-type: none"> - официальный сайт ЕГРЮЛ, сервисы «Прозрачный бизнес», «За честный бизнес»; - базы данных Арбитражных судов, Федеральной службы судебных приставов; - полезная информация с корпоративного сайта контрагента; - проведение дью-дилидженса по физическому лицу. <p>3.3. Методы взыскания проблемной задолженности</p> <ul style="list-style-type: none"> - досудебное урегулирование; - судебное разбирательство в Арбитражном суде. <p>3.4. Особенности взаимодействия с Федеральной службой Судебных приставов в России</p> <ul style="list-style-type: none"> - исполнительный лист и особенности его вручения; - самостоятельный поиск имущества должника;

Номер и название разделов (тем)	Содержание разделов (тем)
	<ul style="list-style-type: none"> - объявление в розыск, запрет регистрационных действий. <p>3.5. Соглашения между акционерами и их роль в структурировании бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> - эволюция структурных документов в России от «понятий» до акционерных соглашений; - особенности отношений судов к акционерным соглашениям в России и за рубежом. <p>3.6. Правовые основания для исключения участника из ООО</p> <ul style="list-style-type: none"> - причинение вреда - голосование за вредоносное решение; - саботаж собрания участников. <p>3.7. Акции простые и привилегированные против земли и доступа к коммуникациям – что более ценно?</p> <ul style="list-style-type: none"> - проблемы невыплаты дивидендов по привилегированным акциям; - преимущества земли и прочей недвижимости; - стоимость доступ к коммуникациям энергосетям, дорогам, воде и пр. <p>3.8. Особенности договоров аренды недвижимости в России</p> <ul style="list-style-type: none"> - сроки договоров и ответственности органов Юстиции; - смена хозяина недвижимости; - существенные нарушения договора.
Тема 4. Коммерческий менеджмент.	<p>4.1. Оптовики и розничные торговцы – система ценообразования и условий оплаты.</p> <ul style="list-style-type: none"> - типы цен «франко-завод», «франко-борт судна»; - стоимость доставки собственной и на аутсорсе; - стандартные размеры наценок. <p>4.2. Конечный потребитель в сравнении с оптовиком: кто является лучшим клиентом?</p> <ul style="list-style-type: none"> - затраты и выгоды организации собственной розничной сети; - применение рекомендованной розничной цены; - продажа товара на условиях консигнации. <p>4.3. Риски работы с эксклюзивным дистрибьютором вашей продукции.</p> <ul style="list-style-type: none"> - что подразумевает собой договор эксклюзивного дилерства; - объемы сбыта на эксклюзив, длина отсрочек, цены и оборот непроданного товара. <p>4.4. Эволюция брендинга от использования внешнего бренда до своего собственного.</p> <ul style="list-style-type: none"> - причины работы под внешним брендом на начальном этапе развития компании; - стоимость и преимущества организации работы под собственным брендом. <p>4.5. Система обратной связи с клиентом, решение проблем.</p> <ul style="list-style-type: none"> - мерчендайзинг; - стандартные документы по разбору претензий; - особые отношения с клиентом, решение проблем не по правилам. <p>4.6. Демпинг, визуальная реклама и продвижение через Интернет.</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие демпинга, сроки и опасность его применения; - стоимость каналов визуальной рекламы; - понятие лидогенерации, его связь с интернет-технологиями. <p>4.7. Удобство использования и эффективность корпоративного сайта.</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные цели создания корпоративного сайта; - сайт-визитка, интернет-магазин и лендинг-пейдж; - понятия проходимости сайта, конверсии посещаемости в сделки.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СЛУШАТЕЛЕЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Обучение по дисциплине «Предпринимательство» предполагает освоение учебного материала в процессе контактной (лекции и практические занятия) и самостоятельной работы слушателей. Практические занятия предполагают их проведение при активном участии и взаимодействии слушателей с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций посредством проведения мероприятий текущего контроля успеваемости в форме устного опроса. С целью обеспечения успешного освоения учебного материала слушатель обязан готовиться к лекционному занятию, поскольку оно является важнейшей формой реализации дисциплины.

Самостоятельная работа по подготовке к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечня знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Примеры расчетных практических заданий

Задание 1. Определить коэффициент текущей ликвидности предприятия, если оно имеет следующие показатели за прошедший период: -сумма денежных средств-54 тыс. руб. - сумма краткосрочных финансовых вложений – 138 тыс. руб. - задолженность дебиторов – 20 тыс.руб. - задолженность кредиторов – 68 тыс.руб. - краткосрочные кредиты – 163 тыс. руб.

Задание 2. Определить фондоотдачу. Компания имеет следующие показатели по работе за текущий отчетный период: Цена единицы продукции – 15 рублей, Объем производства– 153690 штук, Стоимость основных средств на начало года –116000 рублей, Стоимость основных средств на конец года –140000 рублей.

Задание 3. Определить фондоемкость, насколько эффективно используются основные фонды предприятия. Реализованная продукция – 358 тыс. руб. Стоимость основных средств – 200 тыс. руб.

Практические задания в форме разбора конкретных ситуаций

1. Анализ бизнес-модели. Выберите компанию или стартап и проведите анализ его бизнес-модели. Определите ключевые компоненты модели, такие как ценностное предложение, клиенты, каналы сбыта, ключевые ресурсы и партнёры. Оцените эффективность бизнес-модели и предложите возможные улучшения.
2. Разработка бизнес-плана. Создайте бизнес-план для гипотетического стартапа в выбранной вами отрасли. Опишите продукт или услугу, целевую аудиторию, конкурентов, стратегию маркетинга и продаж, а также финансовые прогнозы.
3. Оценка рисков. Проанализируйте риски, связанные с запуском нового бизнеса. Разработайте план управления рисками и предложите меры по их минимизации.
4. Решение кейса. Рассмотрите кейс из реальной практики предпринимательства. Проанализируйте ситуацию, определите проблемы и предложите решения.

Подготовка к промежуточной аттестации (экзамен, зачет). К промежуточной аттестации необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней освоения данной дисциплины. В самом начале познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины;
- перечнем знаний, умений и навыков, которыми слушатель должен овладеть;
- тематическими планами лекций и семинарских занятий;
- материалами текущего контроля успеваемости;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к промежуточной аттестации.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний, умений и навыков, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для успешного прохождения промежуточной аттестации.

Таблица 5 - Темы (вопросы), выносимые на самостоятельное изучение

Номер раздела (темы)	Темы (вопросы), выносимые на самостоятельное изучение	Количество часов, (ч.)
1.	Сравнительные преимущества и недостатки налогообложения бизнеса в России и ведущих экономиках мира. Современные компьютерные системы управления ресурсами предприятия (ERP – enterprise resource planning).	6
2.	Современные компьютерные системы управления внутризаводской и внешней логистикой. Ценовая политика крупных ритейлеров.	6
3.	Использование электронных систем СПАРК, Rusprofile для проверки контрагента.	6

	Арбитражная практика по спорам, связанным с акционерными соглашениями в России.	
4.	Применение международного классификатора цен и условий поставки INCOTERMS. Особенности продвижения бренда и товара с помощью социальных сетей.	6
Итого:		24

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. *Оценочные средства текущего контроля успеваемости*

Текущий контроль успеваемости осуществляется с помощью решения практического задания.

Пример задания:

ООО «ИС» (Краснодарский край) покупает мешки для своей продукции в Санкт-Петербурге за 9,02 рубля. Мешки печатаются с помощью цветных пленок стоимостью 1416 рублей, пленки обслуживают 200 тысяч отпечатков одного типа. Минимальный заказ партии составляет 10000 мешков, стоимость ее доставки до склада ООО «ИС» - 10960 рублей. Новый поставщик из Московской области предлагает ООО «ИС» использовать свои мешки, изготовленные методом флексографической печати: для каждого типа пакета готовится одна печатная форма, которой достаточно для 200 тысяч оттисков, стоимость флексоформы составляет 23676 рублей. Стоимость одного мешка составляет 7,79 рублей, а транспортировка 9283 рублей при минимальной партии 10000 мешков.

Подготовьте бюджет материальных затрат на мешки, учитывая условия нынешнего и предполагаемого поставщика, рассчитайте экономию затрат, сделайте вывод.

6.2. *Оценочные средства промежуточной аттестации*

Промежуточная аттестация проводится в форме защиты индивидуального или группового проекта.

Пример зачетного задания:

Экономическая оценка рисков и целесообразности вариантов перепрофилирования производства строительных материалов (разработка предложений по перепрофилированию производства ООО «Ильский строитель» (не менее двух альтернативных вариантов); подготовка технико-экономического обоснования предлагаемых вариантов по следующим направлениям: оценка рыночной ситуации, емкости рынка, конкурентной среды, себестоимости предполагаемой продукции, капитальных затрат, потребности в инвестициях и сроков окупаемости; выбор наилучшего варианта и обоснование выбора).

Оценка	Требования к знаниям
зачтено	Слушатель подтвердил базовый уровень освоения материалов дисциплины: полное знание учебного материала, успешное выполнение предусмотренных программой практических и аналитических заданий. Слушатель продемонстрировал систематический характер знаний по дисциплине, способность к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.
не зачтено	Оценка «не зачтено» выставляется слушателю, не подтвердившему пороговый уровень освоения материалов дисциплины: присутствуют пробелы в знаниях основного учебного материала, допущены принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических и аналитических заданий.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Основная литература:

1. Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. - 2-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 215 с.
2. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт
3. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник для высшего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025.
4. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства / Л.Н. Череданова. - М.: Academia, 2019. - 64 с.
5. Рубин, Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник / Ю.Б. Рубин – М.: Московский финансово-промышленный университет Синергия», 2019. – 976 с.
6. Маховикова, Г. А. Микроэкономика: учебник и практикум для вузов / Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 281 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00984-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468678>
7. Курбатов А. Я. Предпринимательское право. М: Юрайт, 2024. 698 с.

7.2. Дополнительная литература:

1. Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 475 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06299-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434599/8>.
2. Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 475 с. —

(Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06299-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434599/>

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При реализации дисциплины используется компьютерное и мультимедийное оборудование для демонстрации слайдов по темам лекций с использованием лицензионного программного обеспечения Microsoft Office 2010 Professional (Word, Excel, Access, PowerPoint). Аудитория должна быть укомплектована необходимым количеством столов и стульев с расчетом на каждого слушателя группы, белой доской для написания маркерами или флипчартом для бумаги большого формата, маркерами (красный, черный, зеленый, синий), губкой для досок, оборудованием для показа презентаций и слайдов (компьютер, проектор, экран).