

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Смоленский государственный университет»

Кафедра экономики

«Утверждаю»

Проректор по учебно-
методической работе

Ю.А. Устименко
«25» мая 2022 г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.В.ДВ.02.01 Основы предпринимательской деятельности и бизнес-планирование

Направление подготовки: 38.03.01 «Экономика»

Направленность (профиль): «Финансы и кредит»

Форма обучения - очная

Курс – 2

Семестр – 3

Всего зачетных единиц – 5, часов -180 часов

Форма отчетности: зачет КП – 3 семестр.

Программу разработал:

к.э.н., доцент Н.В. Рейхерт

Одобрена на заседании кафедры экономики

«18» мая 2022 года, протокол № 9

Заведующий кафедрой Е.Е. Матвеева

Смоленск
2022

1. Место дисциплины в структуре ОП

Б1. В. ДВ.02.01 «Основы предпринимательской деятельности и бизнес-планирование» является дисциплиной по выбору относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Для успешного усвоения данной дисциплины необходимо, чтобы студент владел основными положениями базовых дисциплин. Теоретической базой для дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» являются следующие дисциплины: «Микроэкономика», «Инновационная экономика».

Дисциплина закладывает фундамент для дальнейшего изучения других экономических дисциплин. Знания по предпринимательской деятельности служат основой для изучения дисциплин профессионального цикла базовой части: «Экономический анализ», «Финансы организаций», «Инвестиции и инвестиционный процесс», «Бухгалтерский учет».

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция	Индикаторы достижения
ПК-1– способен собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых услуг, рассчитывать стоимость финансовых решений	Знать: источники экономической и финансовой информации в масштабах всего спектра финансовых услуг для коммерческих и государственных и муниципальных организаций в целях составления бизнес-плана организаций, предпринимательских структур. Уметь: собирать, анализировать и предоставлять экономическую и финансовую информации в масштабах всего спектра финансовых услуг для коммерческих и государственных и муниципальных организаций в целях составления бизнес-плана организаций, предпринимательских структур рассчитывать стоимость финансовых решений с учетом оценки рисков и возможных экономических последствий; Владеть: навыками анализа и прогнозирования финансовых решений всего спектра финансовых услуг для коммерческих, государственных и муниципальных организаций, оценки стоимости финансовых решений с учетом оценки рисков и возможных экономических последствий.
ПК-6 – способен анализировать информацию, тенденцию лучших мировых практик и уровень аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования в отрасли и в организации, оценивать ресурсные затраты на внедрение и функционирование аппаратно-информационной составляющей процесса финансового консультирования	Знать: отечественные и мировые тенденции в области аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования, понимать сущность ресурсных затрат организаций и предпринимательского сектора на внедрение и функционирование аппаратно-информационной составляющей процесса финансового консультирования в условиях инновационной экономики в целях экономической безопасности организации. Уметь: анализировать информацию и тенденции в области аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования, ресурсных затрат организаций и предпринимательского сектора на внедрение и функционирование аппаратно-информационной составляющей процесса финансового консультирования в условиях инновационной экономики в целях экономической безопасности организации. Владеть: методами анализа и моделирования

	информации в области аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования, а также оценивания ресурсных затрат организаций и предпринимательского сектора на внедрение и функционирование аппаратно-информационной составляющей процесса финансового консультирования в условиях инновационной экономики в целях экономической безопасности организации.
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3 Содержание дисциплины

Тема 1. История развития предпринимательства в России и содержание предпринимательской деятельности

Этапы развития предпринимательства в России. Понятие и сущность предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности. Концепции бизнеса.

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательства

Правовой статус предпринимателя. Организационно-правовые формы юридического лица. Этапы процесса образования юридического лица. Выбор организационно-правовой формы предприятия.

Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия

Выбор сферы деятельности нового предприятия. Ограничения по некоторым видам предпринимательской деятельности. Предпринимательские идеи и их превращение в бизнес-идеи.

Тема 4. Типы и экономические методы принятия предпринимательских решений

Классификация предпринимательских решений. Технология принятия решений. Экономические методы принятия предпринимательских решений.

Тема 5. Договорные отношения в предпринимательской деятельности

Основные виды договоров, используемых в предпринимательской деятельности. Требования к составлению договора купли-продажи.

Тема 6. Культура и психология предпринимательства

Факторы и принципы, определяющие формирование культуры предпринимательства. Этика предпринимательской деятельности.

Тема 7. Методы оценка внешних и внутренних факторов бизнес-среды

Миссия и цели предприятия. Классификация целей. Структуризация целей и построение «Дерева целей». Основные внешние и внутренние факторы развития предприятия. Треугольник конкуренции. SWOT-анализ. PEST-анализ (STEP-анализ).

Тема 8. Сущность бизнес-планирования

Функции и принципы планирования на предприятии. Назначение бизнес-плана и его основные элементы. Функции бизнес-планирования. Инициирование. Прогнозирование.

Тема 9. Методика составления разделов бизнес-плана

Условия обоснования положений бизнес-плана. Состав и характеристика разделов бизнес-плана.

Тема 10. Оформление и представление бизнес-плана

Рекомендации по оформлению и анализу бизнес-плана. Составление инвестиционной заявки. Подготовка и оформление инвестиционной заявки. Порядок согласования и утверждения бизнес-плана. Продвижение бизнес-плана, его презентация. Обеспечение безопасности деловой информации.

4. Тематический план

№ п/п	Разделы и темы	Всего	Формы занятий			
			Лекции	Семинары	Практические и лабораторные	Самостоятельная работа
1.	История развития предпринимательства в России и	20	6		4	10

	содержание предпринимательской деятельности					
2.	Правовое регулирование предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательства	20	6		4	10
3.	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия	21	4		4	13
4.	Типы и экономические методы принятия предпринимательских решений	16	2		2	12
5.	Договорные отношения в предпринимательской деятельности	16	2		2	12
6.	Культура и психология предпринимательства	14	2		2	10
7.	Методы оценка внешних и внутренних факторов бизнес-среды	16	2		2	12
8.	Сущность бизнес-планирования	15	2		2	11
9.	Методика составления разделов бизнес-плана	25	6		8	11
10.	Оформление и представление бизнес-плана	17	2		4	11
ИТОГО		180	34		34	112

5. Виды образовательной деятельности

Занятия лекционного типа

Тема 1. История развития предпринимательства в России и содержание предпринимательской деятельности

Лекция 1

1. Этапы развития предпринимательства в России.
2. Понятие и сущность предпринимательства.
3. Виды предпринимательской деятельности.

Лекция 2

1. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые.
2. Основные функции предпринимательства.
3. Концепции бизнеса

Лекция 3

1. Объекты и субъекты предпринимательства.
2. Сущность предпринимательской среды. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательства

Лекция 1

1. Правовой статус предпринимателя.
2. Предприниматели без образования юридического лица: ИП и самозанятые.

Лекция 2

1. Организационно-правовые формы юридического лица.
2. Этапы процесса образования юридического лица. Выбор организационно-правовой формы предприятия. Учредительные документы.

Лекция 3

1. Этапы государственной регистрации субъектов предпринимательства.
2. Лицензирование отдельных видов деятельности.

Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия

Лекция 1

1. Предпринимательские идеи и их превращение в бизнес-идеи.
2. Выбор сферы деятельности нового предприятия.
3. Ограничения по некоторым видам предпринимательской деятельности.

Лекция 2

1. Основные источники предпринимательских ценностей.
2. Фазы отбора, оценки и реализации предпринимательских идей в бизнес-плане.

Тема 4. Типы и экономические методы принятия предпринимательских решений

1. Классификация предпринимательских решений.
2. Технология принятия решений.
3. Экономические методы принятия предпринимательских решений.

Тема 5. Договорные отношения в предпринимательской деятельности

1. Основные виды договоров, используемых в предпринимательской деятельности. Требования к составлению договора купли-продажи.
2. Особенности составления договора аренды.
3. Договоры, регулирующие посредническую деятельность. структура договора подряда.
4. Основные принципы составления договоров, регулирующих отношения найма.

Тема 6. Культура и психология предпринимательства

1. Факторы и принципы, определяющие формирование культуры предпринимательства.
2. Этика предпринимательской деятельности.
3. Основные элементы психологической характеристики предпринимателя.

Тема 7. Методы оценка внешних и внутренних факторов бизнес-среды

1. Основные внешние и внутренние факторы развития предприятия.
2. Треугольник конкуренции.
3. SWOT-анализ.
4. PEST-анализ (STEP-анализ)
5. Матрица «вероятность усиление фактора-влияние фактора на предприятие» (Дж. Х. Вильсон)

Тема 8. Сущность бизнес-планирования

1. Функции и принципы планирования на предприятии.
1. Назначение бизнес-плана и его основные элементы.
2. Функции бизнес-планирования.
3. Основные принципы внутрифирменного планирования.

Тема 9 Методика составления разделов бизнес-плана

Лекция 1

1. Условия обоснования положений бизнес-плана.
2. Титульный лист. Меморандум.
3. Резюме.
4. Описание отрасли.
5. Характеристика предприятия.
6. Выбор вида деятельности (товара, работы, услуги).

Лекция 2

1. План маркетинга.
2. Инвестиционный план
3. Производственная программа.

4. Организационный план. Организационная структура предприятия.

Лекция 3

1. Финансовый план и бюджет предприятия.
2. Анализ рисков.
3. Оценка эффективности разрабатываемого проекта (определение показателей эффективности инвестиций).
4. Выводы и предложения.
5. Приложения

Тема 10. Оформление и представление бизнес-плана

1. Рекомендации по оформлению и анализу бизнес-плана.
2. Составление инвестиционной заявки.
3. Продвижение бизнес-плана, его презентация.

Занятия практического типа

Тема 1. История развития предпринимательства в России и содержание предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Этапы развития предпринимательства в России.
2. Понятие и сущность предпринимательства.
3. Виды предпринимательской деятельности.
4. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые.
5. Основные функции предпринимательства.
6. Объекты и субъекты предпринимательства.
7. Сущность предпринимательской среды.
8. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Правовой статус предпринимателя.
2. Организационно-правовые формы юридического лица.
3. Этапы процесса образования юридического лица.
4. Выбор организационно-правовой формы предприятия.
5. Учредительные документы.
6. Этапы государственной регистрации субъектов предпринимательства.
7. Лицензирование отдельных видов деятельности.
8. Юридическая ответственность предпринимателя.

Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия

Вопросы для обсуждения

1. Сферы деятельности нового предприятия.
2. Ограничения по некоторым видам предпринимательской деятельности.
3. Предпринимательские идеи и их превращение в бизнес-идеи.
4. Основные источники предпринимательских ценностей.
5. Фазы отбора, оценки и реализации предпринимательских идей в бизнес-плане.

Тема 4. Типы и экономические методы принятия предпринимательских решений

Вопросы для обсуждения

1. Классификация предпринимательских решений.
2. Технология принятия решений.
3. Экономические методы принятия предпринимательских решений.

Тема 6. Культура и психология предпринимательства

Вопросы для обсуждения

1. Факторы и принципы, определяющие формирование культуры предпринимательства.
2. Этика предпринимательской деятельности.
3. Основные элементы психологической характеристики предпринимателя.

Тема 7. Методы оценка внешних и внутренних факторов бизнес-среды

Вопросы для обсуждения:

1. Основные внешние и внутренние факторы развития предприятия.
2. Треугольник конкуренции.
3. SWOT-анализ.
4. PEST-анализ (СТЕР-анализ)
5. Матрица «вероятность усиление фактора-влияние фактора на предприятие» (Дж. Х. Вильсон)

Тема 8. Сущность бизнес-планирования

Вопросы для обсуждения:

1. Каковы цели и задачи организации внутрифирменного планирования?
2. Из каких элементов состоит система информационного обеспечения планирования на предприятии?
3. Перечислите этапы внедрения бизнес-планирования на предприятии и расскажите о содержании каждого этапа.
4. Как организуется контроллинг в системе бизнес-планирования?
5. Какие условия необходимы для успешного внедрения системы бизнес-планирования на предприятии?
6. Что является рисками и причиной возможных неудач при внедрении системы бизнес-планирования на предприятии?

Тема 10. Оформление и представление бизнес-плана

Вопросы для обсуждения:

1. Рекомендации по оформлению и анализу бизнес-плана.
2. Составление инвестиционной заявки.
3. Продвижение бизнес-плана, его презентация.
4. Как организовать эффективную презентацию бизнес-плана потенциальным инвесторам?
5. В чем заключается методика продвижения инвестиционного бизнес-плана и поиска инвесторов?
6. Какие существуют особенности поиска и привлечения негосударственных и бюджетных инвестиций?
7. В чем состоят особенности бизнес-плана как заявки на финансирование?

Самостоятельная работа

Тема 1. История развития предпринимательства в России и содержание предпринимательской деятельности

Задания для самостоятельной работы

Тест

1. Основная цель предпринимательства:
А) Социальная удовлетворенность работников
Б) Прибыль
В) Соблюдение законодательства
Г) Поддержание экологического равновесия в среде функционирования
2. Какую основную цель ставит перед собой предприниматель:

- А) Соблюдение законодательства
 - Б) Поддержание экологического равновесия в среде функционирования
 - В) Получение прибыли
 - Г) Социальная удовлетворенность работников
3. Составляющие части среды существования бизнеса:
- А) Экономическая, социальная, техническая
 - Б) Политическая, экономическая, техническая, социальная
 - В) Экономическая, техническая, политическая
 - Г) Социальная, политическая, техническая
4. В своей работе предприниматель, прежде всего, руководствуется:
- А) идеей удовлетворения общественных потребностей;
 - Б) стремлением удовлетворять общественные потребности и при этом получать максимально возможную прибыль;
 - В) идеей выпуска максимально качественной продукции и продажи по наиболее высокой цене;
 - Г) стремлением к максимизации прибыли;
 - Д) стремлением к лидерству на рынке.
5. С точки зрения позитивной концепции бизнеса бизнесмен:
- А) всеми силами стремится удовлетворить потребности общества
 - Б) стремится удовлетворить свои личные интересы и тем самым - удовлетворяет потребности общества;
 - В) пытается преследовать свои личные интересы, но интересы общества всегда побеждают;
 - Г) стремится удовлетворить интересы всех своих партнеров бизнесу;
 - Д) вынужден всегда подчиняться интересам общества.
6. С точки зрения прагматической концепции бизнес является:
- А) производным элементом экономики;
 - Б) нежелательным, но вынужденным элементом жизни общества
 - В) необходимым элементом экономики;
 - Г) составляющим экономики любой страны;
 - Д) элементом, обеспечивающим высокий уровень развития экономики.
7. Главной задачей любой предпринимательской деятельности является:
- А) максимизация доходов;
 - Б) удовлетворение потребностей клиентов;
 - В) минимизация расходов и максимизация доходов;
 - Г) минимизация издержек;
 - Д) сохранение и усиление конкурентоспособности.
8. С точки зрения критической концепции, бизнес влияет на благосостояние общества следующим образом:
- А) ухудшает;
 - Б) делит общество на сильно дифференцированные классы;
 - В) сглаживает имущественное неравенство в обществе;
 - Г) бизнес не влияет на благосостояние общества;
 - Д) повышает.
9. В соответствии с позитивной концепцией, бизнес:
- А) приводит к безработице;
 - Б) принуждает людей работать на благо общества;
 - В) побуждает добровольно работать на благо предпринимателя,
 - Г) принуждает людей работать на благо предпринимателя;
 - Д) побуждает добровольно работать на благо общества.

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Задания для самостоятельной работы

Тест

1. Какой орган осуществляет регистрацию индивидуальных предпринимателей?
- А. Федеральная налоговая служба
 - В. Регистраторные палаты субъектов РФ
 - С. органы Министерства юстиции РФ

- Д. органы Министерства финансов РФ
2. Имеет ли право физическое лицо заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица?
- А. нет, не имеет права
 - В. да, имеет право
 - С. да, но лишь при условии регистрации в качестве индивидуального предпринимателя
 - Д. да, но лишь по решению органов исполнительной власти
3. Вправе ли юридическое лицо действовать только на основании общего положения об организациях данного вида, без устава или учредительного договора?
- А. нет, не вправе
 - В. вправе, но лишь некоммерческие организации
 - С. вправе
 - Д. с разрешения государственного органа
4. С какого момента считается, что юридическое лицо прекратило свое существование?
- А. с момента завершения всех расчетов с кредиторами
 - В. с момента составления ликвидационного баланса
 - С. с момента внесения записи о ликвидации в государственный реестр
 - Д. с момента принятия решения учредителями о ликвидации юридического лица
 - Е. С какого момента юридическое лицо считается созданным?
 - Ф. со дня принятия решения учредителями
 - Г. со дня представления всех необходимых для регистрации документов в регистрирующий орган
 - Н. со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц
 - И. со дня полной оплаты уставного капитала юридического лица
6. Какой перечень видов собственности соответствует законодательству РФ:
- А. Частная, общественных объединений, коллективная, общая долевая
 - В. Частная, государственная, общественных объединений, общая совместная
 - С. Частная, муниципальная, общая совместная, общая долевая
 - Д. Частная, государственная, муниципальная, общественных объединений

Кейс-задания

Задание 1.

Норвежский бизнесмен решил открыть в г. Новосибирске фирму по продаже, обслуживанию и ремонту игровых автоматов. Знакомый посоветовал ему вместо учреждения нового юридического лица купить готовую действующую фирму, так как регистрация вновь создаваемого юридического лица длительнее по времени и дороже по оформлению. Он свел бизнесмена с предпринимателем Ивановым, который был единственным участником ООО «Фобос–2012» и намеревался закрыть его вследствие низкой рентабельности. Между Ивановым и норвежским бизнесменом был заключен договор, по которому бизнесмену было передано ООО «Фобос–2012», включая учредительные документы, числящееся на балансе имущество, права аренды помещения под офис и т.д. Иванов получил 100 000 долларов. После этого бизнесмен обратился в коммерческий банк с заявлением о переоформлении договора на расчетно-кассовое обслуживание, банковской карточки на его имя. Однако юрист банка вернул документы, пояснив, что необходимо внести изменения в учредительные документы и заново представить на регистрацию как организацию со 100 % иностранным капиталом. Узнав, что эта процедура достаточно длительная и дорогостоящая, бизнесмен потребовал расторжения договора и возврата денег.

Правильно ли поступил юрист банка? Обоснуйте ответ. Вправе ли бизнесмен требовать расторжения договора и возврата денег? Как правильно оформить договор, который был заключен между Ивановым и норвежским предпринимателем? Предложите для норвежского бизнесмена свой вариант решения проблемы

Задание 2.

Гражданин Афанасьев организовал авторемонтную мастерскую, приспособив под нее свой гараж, расположенный в подвале собственного дома. В связи с ростом числа заказов он построил рядом с домом утепленный бокс на четыре машины. Орган местной администрации, в который Афанасьев обратился за согласованием проекта, отказал в выдаче разрешения на строительство. Отказ мотивировал тем, что от соседей поступают многочисленные жалобы на то, что предпринимательская деятельность Афанасьева причиняет им существенные неудобства: шум, загазованность, опасность получения травм детьми и т.д. Афанасьев решил обжаловать отказ в суде.

Является ли деятельность Афанасьева предпринимательской? Требуется ли специальное разрешение на ее осуществление? Правомерен ли отказ компетентных органов?

Задание 3.

ООО «Гранит» сдало в аренду, с условием предоставления услуг по хранению, АО «Адрем» складские помещения для хранения в них прибывающего из-за границы кофе, реализуемого в России. Резкое подорожание высокосортного кофе привело к снижению объемов продаж, увеличению сроков хранения кофе на складе и образованию задолженности по арендной плате. В связи с этим арендодатель (ООО «Гранит») отказался выдать арендатору партию кофе до погашения задолженности по арендным платежам. ООО «Гранит» возражало против этого и направило претензию АО «Адрем», в которой указало, что стоимость кофе на складе в сотни раз превышает размер задолженности и действия неправомерны.

Имеются ли основания для обращения в суд? С какими требованиями? Охарактеризуйте действия обеих сторон.

Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия

Задания для самостоятельной работы

Задача 1

Николай Р. и Петр С. решили заняться предпринимательством – создать свое охранное агентство. Молодые люди заключили Учредительный договор между гражданами Николаем Р. и Петром С. о создании товарищества на вере, в регистрации которого им было отказано. Чего не учли будущие предприниматели?

Задача 2

Служащий одной из организации Хабаровского краевого архива В.Д. Попов по просьбе знакомого И.Л. Тарасенко, являющегося директором коммерческой организации «ДиалЭлектроникс», нашел покупателя для продажи партии стиральных машин. После реализации товара организация «ДиалЭлектроникс» выплатила В.Д. Попову вознаграждение в размере 1,5 % от суммы сделки и предложила ему продолжить сотрудничество по сбыту товаров. Можно ли считать В.Д. Попова предпринимателем? Являются ли действия В.Д. Попова и коммерческой организации «ДиалЭлектроникс» правомерными? Как регламентируется действующим законодательством деятельность индивидуальных предпринимателей?

Задача 3

В 1993г. группой юридических лиц был создан коммерческий банк. После получения соответствующей лицензии в Центральном банке РФ коммерческий банк успешно начал свою деятельность на валютном и фондовом рынках, получал значительную прибыль. Однако по мере снижения уровня инфляции и стабилизации курса рубля по отношению к твердой валюте доходы банка стали катастрофически снижаться. Компенсировать их снижение за счет развития других видов банковской деятельности банк не смог, и учредители приняли решение о его ликвидации. Правомерны ли действия учредителей (можно ли по решению учредителей ликвидировать коммерческий банк)? Если возможно, то как должна осуществляться ликвидация? Какова очередность удовлетворения требований кредиторов?

Задача 4

Муниципальное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, решило создать дочернее предприятие на базе своего филиала, находящегося в другом населенном пункте. Трудовой коллектив филиала обратился с ходатайством принять членов трудового коллектива в соучредители дочернего предприятия.

Какое решение должно быть принято по ходатайству трудового коллектива?

В каких случаях предприятие признается дочерним?

Является ли дочернее предприятие юридическим лицом?

В чем отличие дочернего предприятия от филиала?

Чем отличается дочернее общество от зависимого?

Задача 5

Федеральное казенное предприятие стало низко рентабельным. Трудовой коллектив, считая, что в этом повинна дирекция, постановил сменить руководство. В какой мере обосновано такое требование? Кому принадлежит право избирать (назначать) нового руководителя?

Кейс «Выбор сферы деятельности»

Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен выбрать сферу деятельности. От этого выбора в значительной мере зависит успех предпринимательства. Отправная точка, с которой начинается каждое новое предприятие – это бизнес-идея, закладываемая в его основу. Однако не всякая бизнес-идея является потенциально прибыльной и имеет перспективный рынок. Как правило, фильтрация идей при выборе сферы деятельности осуществляется по ряду характеристик, таких как спрос, законность, потенциальная прибыльность, уровень конкуренции и т. п.

Задание предполагает изучение методов обоснованного выбора сферы деятельности с учетом анализа и оценки факторов внешней среды, а также личных предпочтений предпринимателей. Работа осуществляется командами по 5 человек.

Исходные данные

Пять потенциальных учредителей предприятия осуществляют выбор сферы предпринимательской деятельности. Каждый из них вносит определенную долю уставного капитала и имеет опыт и навыки деятельности

в одной из выбираемых сфер.

В качестве видов деятельности выбираются:

- автосервис;
- хлебопекарня;
- парикмахерская;
- грузоперевозки;
- разработка интернет-сайтов (см. табл. 1).

Общая сумма уставного капитала составляет 100 тыс.руб.

Таблица 1 – Исходные данные

Учредитель	Вид деятельности	Стаж работы, лет	Доля уставного капитала, %
№ 1	Автосервис	2	15
№2	Хлебопекарня	3	20
№3	Парикмахерская	2	25
№4	Грузоперевозки	2	15
№5	Разработка интернет-сайтов	1	25

1 шаг. Ранжирование учредителей (табл.2)

Ранжирование мнений потенциальных учредителей осуществляется с учетом следующих факторов:

- за участие в уставном капитале начислять по одному баллу за каждые 5 тысяч рублей;
- для оценки опыта предпринимательства каждый год стажа оценивается в 1 балл.

Таблица 2 – Ранг учредителей

Учредитель	Опыт	Размер вноса в УК	Сумма баллов	Ранг
№ 1				
№2				
№3				
№4				
№5				

2 шаг. Расчет весового коэффициента выбора

На основании полученных результатов рассчитывают весовой коэффициент выбора по следующему принципу:

- 1) максимальный стаж работы приравнивается к 100 % или одному баллу, стаж работы остальных учредителей оценивается соотношением фактического стажа работы к максимальному;
- 2) общая сумма взносов в уставный капитал приравнивается к 100% или единице, доля каждого из учредителей отражает присваиваемый ему коэффициент;
- 3) коэффициент весомости выбора учредителем получается умножением соответствующих составляющих.

Таблица 3 – Расчет коэффициента весомости

Учредитель	Коэффициент стажа	Коэффициент	Интегральный
------------	-------------------	-------------	--------------

№ 1		доли УК	коэффициент весомости
№2			
№3			
№4			
№5			

3 шаг. Оценка приоритетности вида деятельности

Оценку приоритетности вида деятельности предлагается осуществлять по следующим группам факторов:

1. прибыльность;
2. степень конкуренции;
3. динамика развития рынка сбыта;
4. необходимость профессиональных знаний и навыков;
5. размеры входных барьеров в отрасль.

Ранжирование данных факторов осуществляется присвоением высшего балла виду деятельности с наилучшим показателем по данному фактору (табл. 4).

Наивысший ранг присваивается виду деятельности, имеющему максимальную сумму баллов.

Таблица 4- Ранжирование факторов внешней среды при выборе сферы деятельности

Показатели	Авто-сервис	Хлебопекарня	Парикмахерская	Грузо-перевозки	Разработка интернет-сайтов
Прибыльность (max балл \equiv max прибыли)					
Степень конкуренции (max балл \equiv min конкуренции)					
Динамика развития рынка сбыта (max балл \equiv max развитию)					
Необходимость специальных знаний и навыков (max балл \equiv min узких знаний)					
Размеры входных барьеров в отрасль (max балл = min входных барьеров)					
Факт Σ баллов					
Ранг max Σ баллов					
Коэффициент весомости					

Примечание. Ранжирование факторов, получивших одинаковую сумму баллов, осуществляется по наивысшим баллам более существенных внешних факторов.

4 шаг. Выбор сферы деятельности

На основании произведенных оценок осуществляется экспертная оценка по каждому виду деятельности с присвоением соответствующих весов.

Таблица 5 – Расчет интегрального коэффициента выбора сферы деятельности

Вид деятельности	Авто-сервис	Хлебопекарня	Парикмахерская	Грузоперевозки	Сайт
Коэффициент вида деятельности					
Коэффициент весомости выбора учредителя					
Интегральный коэффициент					

Примечание. Выбор осуществляется на основании полученных расчетов по максимальному интегральному коэффициенту.

Тема 4. Типы и экономические методы принятия предпринимательских решений

Задания для самостоятельной работы

Тест

1. Принятие решений – это

А) процесс выбора наиболее предпочтительного решения из допустимого множества решений или упорядочение множества решений

Б) процесс, позволяющий привести данный объект в желаемое состояние или достичь поставленной перед ним цели.

2. Предпринимательское решение – это

А) это выбор альтернативы, осуществленный руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на достижение целей хозяйствующего субъекта (организации)

Б) это выбор альтернативы, осуществленный руководителем

В) это выбор альтернативы, направленный на достижение целей хозяйствующего субъекта (организации)

3. Предпринимательское решение рассматривается, прежде всего, как логико-мыслительный акт

А) психологический аспект понимания сущности предпринимательского решения

Б) информационный аспект понимания сущности предпринимательского решения

В) юридический аспект понимания сущности предпринимательского решения

Г) организационный аспект понимания сущности предпринимательского решения

4. Может ли предпринимательское решение приниматься на основе интуиции

А) да

Б) нет

5. Метод принятия решения, который базируется на анализе логически взаимосвязанных умозаключений.

А) интуитивный

Б) реальный

В) графический

Г) реально-интуитивный

6. На каком технологическом этапе принятия решений происходит принятие к рассмотрению возможных альтернатив (проектов).

А) на первом

Б) на втором

В) на третьем

Г) на четвертом

Д) нет правильного ответа

7. На каком этапе сравниваются варианты пессимистического и оптимистического расчетов экономического эффекта. Это сравнение показывает вероятный диапазон возможного эффекта.

А) на четвертом

Б) на первом

В) на втором

Г) на третьем

Д) на шестом

8. Классификация предпринимательских решений по степени повторяемости проблемы.

А) традиционные и нетипичные

Б) локальные и глобальные

В) детерминированные и вероятностные

Д) краткосрочные и долгосрочные

9. Классификация предпринимательских решений по срокам реализации

А) традиционные и нетипичные

Б) локальные и глобальные

В) детерминированные и вероятностные

Д) краткосрочные и долгосрочные

10. Формализованное решение –это

А) результат выполнения заранее в определенной последовательности действий

Б) выбор наилучшей альтернативы проводится только по одному критерию

Тема 5. Договорные отношения в предпринимательской деятельности

Задания для самостоятельной работы

Тест

1. Договор - это:

а) соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей;

б) и юридический факт, лежащий в основе обязательств; и само договорное обязательство; и документ, в котором закреплен факт установления обязательственного правоотношения;

в) тоже самое, что сделка;

г) документ, подтверждающий общую волю, единое волеизъявление двух или более лиц;

д) правильный вариант ответа № 1, 2, 4.

2. Какие требования предъявляет законодательство к форме договора?

а) поскольку всякий договор является сделкой, то законом, иными правовыми актами и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки (совершение на бланке определенной формы, скрепление печатью и т.п.), и предусматриваться последствия несоблюдения этих требований (п. 1 ст. 160 ГК);

б) смысл формы договора состоит прежде всего в правильном закреплении волеизъявления сторон. Причем, волеизъявление должно отражать согласованные и добровольные действия всех участников договора;

в) толкование договора никогда не бывает буквальным, а потому имеет значение только общий смысл и взаимоотношения сторон;

г) согласно действующему законодательству договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а так же путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору;

д) правильный вариант ответа № 1,2,4.

3. Существенными условиями договора купли-продажи являются:

а) наименование товара;

б) цена;

в) срок передачи товара;

г) наименование и количество товара.

4. Товаром по договору розничной купли-продажи является:

а) товар, используемый для личных (бытовых) нужд, не связанных с извлечением прибыли;

б) товар, используемый для любых нужд

в) товар, используемый для извлечения прибыли.

4. При передаче имущества в аренду:

а) права третьих лиц на это имущество прекращаются;

б) все третьи лица сохраняют права на такое имущество; (ст. 613)

в) права на это имущество сохраняют третьи лица, не уведомленные о передаче имущества в аренду.

5. Аренда здания (сооружения), находящегося на земельном участке, не принадлежащем арендодателю на праве собственности:

а) согласия собственника такого участка не требует;

б) требует предварительного согласия собственника данного участка;

в) только в случаях, предусмотренных законом, не требует согласия собственника земельного участка.

6. Арендатор предприятия вправе потребовать возмещения ему стоимости неотделимых улучшений арендованного имущества:

а) независимо от того, было ли получено разрешение арендодателя на такие улучшения;

б) только с согласия на то арендодателя;

в) только если это обстоятельство заранее оговаривалось в договоре аренды предприятия.

7. Риск случайной гибели вещи, переданной для переработки по договору подряда, несет:

- а) всегда заказчик;
- б) всегда подрядчик;
- в) подрядчик и заказчик солидарно;
- г) подрядчик, если в договоре не оговорено иное.

8. По договору строительного подряда обязанность по обеспечению строительными материалами лежит:

- а) на заказчике;
- б) на подрядчике;
- в) на субподрядчике;
- г) на той из сторон, которая согласилась на это при заключении договора.

Кейс

Задание 1. Используя соответствующие статьи ГК РФ, заполнить таблицу

Виды договоров	Определение	Существенные условия
Договор подряда		
Договор на выполнение научно-исследовательских работ		
Договор хранения		
Договор купли-продажи		
Договор купли-продажи недвижимости		
Договор поставки		
Договор аренды		

Задание 2. Составьте образец **предварительного договора** о покупке квартиры.

Задание 3. Составьте проект договора, в котором стороны установили, что должник обязан произвести исполнение не кредитору, а указанному в договоре третьему лицу, имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу?

Задание 4. Составить договор купли-продажи партии газированной воды «Байкал» в количестве 22 ящиков (4000 бутылок) по цене 3 руб. за бутылку сроком на 14 дней, в котором продавец обязуется обеспечить товар сертификатом качества и доставить его на склад покупателя в течение двух дней после предоплаты. Покупатель обязуется обеспечить предоплату в размере 75% от общей суммы до 01.03.2003 и 25% – в течение десяти дней после получения товара, плюс 1% от суммы за каждый день просрочки платежа. За нарушение условий договора сторонами предусмотрен штраф в размере 30% от всей суммы договора, плюс 3% от суммы за каждый день просрочки доставки товара. При условии форс мажорных обстоятельств стороны претензий друг к другу не имеют. Споры рассматриваются в существующем порядке: продавец ЗАО «Лира»; покупатель АО «Русь».

1. Внимательно прочтите условие ситуационной задачи.

2. Уясните содержание задачи, а именно:

а) сущность спора;

б) все обстоятельства дела.

3. Внимательно проанализируйте доводы сторон.

4. Дайте оценку доводам сторон с точки зрения действующего законодательства.

5. Решение задачи оформите в письменном виде, все содержащиеся в решении выводы обоснуйте ссылками на соответствующую статью нормативно-правового акта (Гражданского кодекса РФ)

Тема 6. Культура и психология предпринимательства

Задания для самостоятельной работы

Тест

1. Какие факторы влияют на культуру предпринимательства?

- а) уровень образования сотрудников
- б) уровень образования предпринимателя
- в) действующие правовые нормы и законодательные акты

- г) общественный менталитет
2. Элементами предпринимательской культуры являются:
- а) достижение поставленных целей любыми средствами
 - б) законность
 - в) вступление в сговор с другими предпринимателями
 - г) честное ведение бизнеса
3. Культура, которая проявляется в крупных фирмах, банках, страховых компаниях – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
4. Культура, которая встречается там, где совершаются выгодные сделки с ценными бумагами, в сферах, связанных с миром моды, спортом и т.д. – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
5. Культура, которая проявляется в строительстве, промышленности и имеет ярко выраженную ориентацию на будущее – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
6. Культура, характеризующаяся относительно малым риском и быстрой обратной связью – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
7. Что включает в себя этикет предпринимателя?
- а) организацию деловых контактов
 - б) внешний облик, манеры
 - в) деловой протокол
 - г) деловую переписку
8. Что включает в себя этикет предпринимателя?
- а) субординацию в деловых отношениях
 - б) внешний облик, манеры
 - в) деловую одежду
 - г) нормы обращения, приветствия и знакомства
9. Какие принципы этикета сформировал Джен Ягер?
- а) делайте все вовремя
 - б) говорите и пишите хорошим языком
 - в) будьте любезны, доброжелательны и приветливы
 - г) думайте о других, а не только о себе

Тема 7. Методы оценка внешних и внутренних факторов бизнес-среды

Задания для самостоятельной работы

Задание

Провести анализ внутренней и внешней среды организации методами: Треугольник конкуренции, SWOT-анализ, PEST-анализ (STEP-анализ). Для анализа использовать доступные данные предприятий Смоленской области: ПАО «Дорогобуж» ОАО «По «Кристалл». АО «Рославльский вагоноремонтный завод». АО «Смоленский авиационный завод». АО «Авангард» (г. Сафоново) ФГУП спо «Аналитприбор» АО «НПП «Измеритель». АО «Вяземский машиностроительный завод». АО «Ледванс» (г. Смоленск). ООО "Эггердревпродукт Гагарин" ООО "Крал-консерв" ИП Романишин Д.А. и другие.

Тема 8. Сущность бизнес-планирования

Задания для самостоятельной работы

Тест

1. По целям разработки бизнес-планы бывают:

- а). инвестиционные;
- б). региональные;
- в). для выработки стратегии развития организации;
- г). для планирования деятельности организации;
- д). для финансового оздоровления действующего предприятия.

2. В бизнес-плане может планироваться деятельность следующих субъектов:

- а). предприятия в целом (нового или действующего);
- б). объединений (группы) предприятий;
- в). личных финансов;
- г). инвестиционного проекта (направления бизнеса).

3. Бизнес-планы могут быть предназначены:

- а). для внутреннего пользования самого предпринимателя или руководства фирмы (как средство самоорганизации);
- б). банкам, инвесторам, акционерам;
- в). общественным и политическим объединениям;
- г). региональной администрации;
- д). бизнес-партнерам (покупателям, спонсорам, лизингодателям и др.).

4. По продолжительности решаемых задач (горизонту планирования) выделяют следующие виды бизнес-планов:

- а). стратегические;
- б). тактические;
- в). текущие;
- г). необходимые;
- д). оперативные (краткосрочные).

1. По сложности проекта различают проекты:

- а). простые;
- б). сложные;
- в). очень простые;
- г). очень сложные.

Тема 9 Методика составления разделов бизнес-плана

Задания для самостоятельной работы

Разработка бизнес-плана

Примерные темы бизнес-идей (можно представить собственную идею):

1. Портативный турник
2. Вакуумный формовочный аппарат
3. Пельменоматы
4. Съедобные бокалы из сахара
5. Коворкинг для мам совмещённый с детской комнатой
6. Блиноматы
7. Женская обувь со сменным верхом
8. Ферма виноградных улиток
9. Флороматы
10. Нано-мороженое
11. Пиццематы
12. Топливные брикеты из листьев
13. Конструктор салатов
14. Цветочный хостел
15. Плитка из старых шин
16. Съёмка с дронов

17. Вендинговый автомат для снежков

Задание: Разработать бизнес-план, исходя из следующих разделов:

1. Титульный лист. Меморандум. Резюме.
2. Описание услуги (товара, работ)
3. Исследование и анализ рынка
4. План маркетинга
5. Организационный план.
6. Производственный план
7. Финансовый план и бюджет предприятия.
8. Приложения

Требования к разделам бизнес-плана

1. Резюме

Резюме – краткое изложение основных положений предполагаемого плана, включающее следующие принципиальные данные:

- идеи, цели, задачи и суть бизнес-плана (цели – что нужно достичь, задачи – как это сделать);
 - особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;
 - основные финансовые результаты деятельности и срок окупаемости;
 - наличие собственных денежных средств, планируемая потребность финансирования, источник финансирования;
 - наличие собственного оборудования, помещения, земли, состояния.
 - количество планируемых рабочих мест всего;
- Объем резюме не должен превышать одной - двух страниц.

2. Описание услуги (товара, работ)

Основные виды деятельности и продукты/услуги.

Описание предлагаемых услуг (товара, работ), назначение, область применения, технические характеристики, конкурентоспособность.

Условия поставки и упаковки, условия эксплуатации, гарантии и сервиса, утилизация по окончании эксплуатации.

Следует дать четкое описание полезного эффекта, ради которого потребители будут приобретать товар (услугу) - новые или уникальные свойства, сфера удовлетворяемых потребностей отлична от предлагающихся на рынке аналогов, показать:

- какую именно потребность он удовлетворяет;
- уровень цены и группа покупателей, которой он доступен;
- каким образом товар (услуга) продается;
- слабые стороны товара (услуги);
- преимущества товара (услуги).

3. Исследование и анализ рынка

Изучение рынка - одна из главных проблем нового бизнеса. Таким образом, данный раздел бизнес - плана, посвященный рынку часто является наиболее трудным для написания. Самые первые сведения, которые потребуются при написании данного раздела: кто будет покупать у будущего предпринимателя товары (услуги).

Сколько потребитель будет готов приобрести вашей продукции и услуг каждый месяц и в течение срока расчета.

Для этого необходимо оценить потенциальную емкость рынка т.е. общей стоимости товаров, которые покупатели определенной территории могут купить, за месяц или за год.

Выделить долю рынка, которую будущий предприниматель потенциально может захватить и соответственно ей максимальной сумму реализации, на которую он может рассчитывать, опираясь на данные о наличии конкурентов, с их товарами и услугами, товарах/услугах заменителях (импорт) и о конкурентоспособности собственных товаров и услуг.

Итогом данного анализа будет примерное количество клиентов в месяц, или объем продаж, которые может использовать для расчета финансовых результатов.

4. План маркетинга

Для того чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных, будущему предпринимателю необходимо иметь план маркетинговых действий. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать именно вашу продукцию.

План маркетинга - основополагающий раздел бизнес-плана, в котором выделяются следующие подразделы:

выбор системы распространения товара;

ценовая политика и ценообразование;

реклама и продвижение товара на рынок, включая методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса.

Ценообразование - один из главных вопросов, на который должен ответить себе разработчик бизнес-плана. Как правильно установить цену на товар? Можно привести несколько основных принципов:

цена товара должна быть выше его себестоимости;

цена определяется ценой похожих товаров и услуг на рынке;

цена должна обеспечить максимальную прибыль (не за единицу продукции, а за какой-то период времени).

Ценообразование не сводится к простому выяснению вопроса о себестоимости товара, чтобы потом просто добавить прибыль. Чтобы привлечь покупателя, совсем не обязательно делать товар или услугу дешевыми. Дешевизна товара часто бывает основным мотивом покупки, но далеко не всегда. Если товар стоит слишком дешево, это может очень негативно сказаться на объемах реализации. Цены можно легко сбросить, а поднять их, затем будет гораздо труднее.

Стимулирование сбыта.

Прежде чем приступать к планированию бизнеса по стимулированию сбыта, необходимо четко определиться, какие средства будут выделены для этого. Хорошая реклама и стимулирование сбыта - это не издержки, а инвестиции, причем такие, которые принесут дивиденды в виде расширения производства. Особое внимание при планировании по стимулированию сбыта следует уделить четырем факторам:

- как найти потенциальных клиентов;
- как их заинтересовать и стимулировать;
- наиболее полно удовлетворить их потребности.

Чтобы выбрать правильный метод стимулирования сбыта продукции, придется экспериментировать. Может быть, придется использовать несколько методов. Здесь надо подумать, на что, скорее всего, откликнется клиент: газеты, специальные журналы, справочники, радио, рекламные щиты, рекламные объявления, реклама на транспорте, телевидение, прямые почтовые отправления, личное убеждение, выставки и другое.

5. Организационный план

Качественная и количественная характеристика персонала, более подробно - руководящего состава и специалистов (уровень образования, стаж работы, достижения).

При подготовке этой части бизнес-плана необходимо осветить следующие вопросы:

1) организационно-правовая форма вашей предпринимательской деятельности;

2) где, когда и кем проведена (будет проведена) регистрация вашей предпринимательской деятельности?

3) кто является (выступит) учредителем?

4) в каких банках открыты (будут открыты) счета?

5) определите, нужны ли вам наемные работники. Если "да", то укажите: число необходимых работников по каждой специальности, требуемый уровень квалификации, предполагаемая степень занятости персонала (постоянные штатные или почасовые работники, совместители). Опишите формы оплаты (сдельная, повременная, твердый оклад и т.д.) и стимулирования труда, а также, предполагаемый размер средней заработной платы.

6) будете ли вы использовать членов семьи как сотрудников?

7) если в дальнейшей работе Вы будете пользоваться услугами бухгалтера, юриста, банка или какой-либо страховой компании, то лучше заранее навести справки, узнать стоимость и установить личные контакты.

На ранней стадии развития предпринимательской деятельности часто целесообразно иметь минимальное количество наемных работников, так как доходы небольшие или их нет совсем. Поэтому важно хорошо продумать, как и когда привлекать дополнительный персонал.

6. Производственный план

В производственном плане дается краткое описание особенностей технологического процесса изготовления продукции или оказания услуг. Производственный план формируется на основе планируемого объема продаж выпускаемой продукции/услуг и производственных мощностей.

В этом разделе должны быть описаны все производственные или другие рабочие процессы. Здесь надо рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, оборудованием, инструментами (их расположение, состояние). Кроме того, в этом параграфе должно быть уделено внимание планируемому привлечению субподрядчиков, если таковые присутствуют.

В этом разделе должны найти отражение вопросы, связанные со сроками поставок, числом основных поставщиков.

Примерные вопросы данного раздела:

1) где будут изготавливаться товары (предоставляться услуги)?

2) насколько удачно выбрано место расположения помещения, исходя из близости к клиентам, поставщикам, доступности рабочей силы;

3) какое оборудование и инструменты потребуются?

Составьте подробный список оборудования, включая измерительные приборы, оргтехнику, станки, необходимую мебель, транспортные средства и т.д.

Использование любого дорогостоящего оборудования должно быть обосновано производственной необходимостью.

Укажите способ получения оборудования (аренда, покупка, изготовление по заказу и пр.), где и как оно будет размещаться.

4) какие материалы, сырье и комплектующие понадобятся?

Укажите: где, у кого и на каких условиях будут закупаться сырье, материалы и комплектующие изделия.

5) сколько сырья, материалов и готовой продукции потребуется на один производственный цикл, чтобы определить минимальный производственный запас (в том числе в торговле)?

6) Каким образом будет осуществляться доставка сырья, материалов, готовой продукции? (укажите какой транспорт будете использовать)

7) какие помещения и какой площади нужны? (укажите: собственные это площади или арендуемые; необходимость ремонта или реконструкции).

При необходимости ремонта подготовьте смету. Сделайте необходимые расчеты. Если для проведения каких-либо работ предполагается приглашение сторонних организаций (строительных, монтажных и др.), то необходимо указать критерии их отбора.

8) Указать максимально возможный и минимально допустимый объем производства.

9) Издержки производства. Как известно, издержки производства делятся на две категории: постоянные и переменные.

К постоянным относятся издержки, остающиеся неизменными относительно объемов реализации продукции: например, арендная плата, плата за телефон, административные и прочие накладные расходы.

К переменным относятся издержки, непосредственно связанные с производством продукции. К ним относятся затраты на сырье и материалы, издержки на упаковку и доставку, заработная плата. С увеличением объемов реализации эти издержки также возрастают.

10) В случае создания дополнительных рабочих мест для безработных граждан информация, перечисленная в данном разделе представляется по каждому планируемому к созданию рабочему месту, в том числе технологический и производственный процессы на созданных рабочих местах, их взаимосвязь с другими рабочими местами, общим производственным циклом, потребность в оборудовании и материальных ресурсах для данных рабочих мест

7. Финансовый план

В этой части бизнес-плана сводятся в единое целое все расчеты, проводимые в предыдущих разделах, сопоставляются поступления (доходы) и расходы, выявляется финансовый результат (прибыль, убыток). Все расчеты следует оформлять в таблицы.

8. Приложения

При необходимости формируются исходные экономические, технические и другие данные по организации производства, прейскуранты, заключения, таблицы и иная документация, на которую есть ссылки в бизнес-плане. Фотографии помещений, готовой продукции и прочие

вспомогательные материалы, свидетельствующие о достоверности информации и реалистичности бизнес – идеи.

Тема 10. Оформление и представление бизнес-плана

Задания для самостоятельной работы

Составить презентацию разработанного бизнес-плана.

6. Критерии оценивания результатов освоения дисциплины

6. 1 Оценочные средства и критерии оценивания для текущей аттестации

1. Тестовые задания

1. Какие факторы влияют на культуру предпринимательства?
 - а) уровень образования сотрудников
 - б) уровень образования предпринимателя
 - в) действующие правовые нормы и законодательные акты
 - г) общественный менталитет
2. Элементами предпринимательской культуры являются:
 - а) достижение поставленных целей любыми средствами
 - б) законность
 - в) вступление в сговор с другими предпринимателями
 - г) честное ведение бизнеса
3. Культура, которая встречается там, где совершаются выгодные сделки с ценными бумагами, в сферах, связанных с модой, спортом и т.д. – это:
 - а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
4. Культура, которая проявляется в строительстве, промышленности и имеет ярко выраженную ориентацию на будущее – это:
 - а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
5. Что включает в себя этикет предпринимателя?
 - а) организацию деловых контактов
 - б) внешний облик, манеры
 - в) деловой протокол
 - г) деловую переписку
6. Какие принципы этикета сформировал Джен Ягер?
 - а) делайте все вовремя
 - б) говорите и пишите хорошим языком
 - в) будьте любезны, доброжелательны и приветливы
 - г) думайте о других, а не только о себе
7. Укажите правила, Д. Карнеги, следование которым позволяет успешно общаться с людьми?
 - а) искренне интересуйтесь другими людьми
 - б) улыбайтесь
 - в) будьте хорошим слушателем
 - г) говорите о том, что интересует вашего собеседника
7. Какую основную цель ставит перед собой предприниматель:
 - а) Соблюдение законодательства
 - б) Поддержание экологического равновесия в среде функционирования
 - в) Получение прибыли
 - г) Социальная удовлетворенность работников

Шкала правильных ответов

Номер вопроса	Правильный ответ	Номер вопроса	Правильный ответ
1	б, в, г	5	б
2	б, г	6	а, б, в, г
3	б	7	а, б, в, г
4	г	8	в

Шкала оценивания тестов

Критерии оценки уровня овладения студентами компетенциями использованием теста по учебной дисциплине.

Оценка		Характеристики ответа студента
Отлично	Зачтено	90-100% правильных ответов
Хорошо		71-89%
Удовлетворительно	Не зачтено	51-70%
Неудовлетворительно		Менее 50%

II. Написание реферата

Критерии и показатели, используемые при оценивании реферата

Критерии	Показатели
1. Новизна реферированного текста Макс. - 5 баллов	- актуальность проблемы и темы; - новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; - наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
2. Степень раскрытия сущности проблемы Макс. - 5 баллов	- соответствие плана теме реферата; - соответствие содержания теме и плану реферата; - владение понятийным аппаратом; - полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; - обоснованность способов и методов работы с материалом; - умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;
3. Обоснованность выбора источников Макс. - 5 баллов	- круг, полнота использования литературных источников по проблеме; - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).
4. Выводы по изложенной информации с указанием практической значимости работы Макс. – 5 баллов	- умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.
4. Соблюдение требований к оформлению Макс. – 5 баллов	- правильное оформление ссылок на используемую литературу; - соблюдение требований к объему реферата; - культура оформления: выделение абзацев.
5. Грамотность Макс. - 5 баллов	- грамотность и культура изложения; - отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; - отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; - литературный стиль.
6. Приложения – фотографии, схемы, чертежи, карты, статистические данные, диаграммы) Макс. – 5 баллов	- наличие материалов содержательно иллюстрирующих и дополняющих текст реферата; - приложения оформлены в соответствии с требованиями

Оценивание реферата

Реферат оценивается по балльной шкале, балы переводятся в оценки успеваемости следующим образом:

От 25 до 15 баллов – «зачтено»;

менее 15 баллов – «незачтено».

Баллы учитываются в процессе текущей оценки знаний программного материала.

Примерные темы рефератов

1. Преимущества и недостатки собственного бизнеса.
2. Как начать свое дело: практический аспект.
3. Основные направления продвижения товара на рынок.
4. Основные преимущества и недостатки франшизы. Российский и зарубежный опыт.
5. Экономическая необходимость создания бизнес-плана.
6. Системы государственной поддержки малого бизнеса.
7. Собственность граждан РФ: сущность, формы.
8. Производственное предпринимательство России (с примерами).
9. Коммерческое предпринимательство России (с примерами).
10. Финансовое предпринимательство России (с примерами).
11. Консультативное предпринимательство России (с примерами).
12. Общества: современное состояние и тенденции развития.
13. Малые предприятия: современное состояние и тенденции развития.
14. Основные положения устава предприятия (на примере конкретной организации).
15. Права акционеров общества (практический аспект).
16. Правовой статус единоличного исполнительного органа предприятия.
17. Эффективное управление персоналом на предприятии.
18. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в РФ.
19. Государственная поддержка малого предпринимательства в Тюменской области.
20. Содержание бизнес-плана: основные положения, порядок разработки.
21. Ценные бумаги: понятие, виды (практический аспект).
22. Акции как инструмент инвестирования.
23. Инвестиционный портфель предприятия.
24. Пути достижения эффективности предпринимательской деятельности.
25. Банкротство предприятий: сущность, пути реализации (общие положения).
26. Понятие коммерческой тайны в современной России (ее защита).
27. Современный формы инновационного предпринимательства.
28. Инновационный центр "Сколково": цели, задачи и их практическая реализация.
29. Понятие конкуренции, ее виды.
30. Показатели эффективности предпринимательской деятельности.
31. Содержание деловой и профессиональной этики.
32. Образ, основные черты бизнесмена.
33. Международный опыт внутрифирменного предпринимательства.

III. Кейс-задания

1. Составьте глоссарий, объяснив значение следующих терминов и понятий:

Таблица 1.

Термин	Значение термина
Уставный капитал	
Коммерческая организация	
Некоммерческая организация	
Юридический адрес фирмы	
Учредитель	

Критерии оценки заполнения таблицы 1:

Максимальное количество баллов за составление глоссария – 2,5 (0,5 балла за каждое полное, содержательное определение)

2. Заполните сравнительную таблицу для индивидуального и коллективного предпринимательства

по образцу (таблица 1). Отметьте достоинства и недостатки обоих вариантов в таблице знаками «+» или «-». Сделайте вывод.

Таблица 2.

Индивидуальный предприниматель	Юридическое лицо
Длительность процедуры гос. регистрации	
Сумма регистрационного сбора	
Необходимость формирования первоначального капитала	
Имущественная ответственность за результаты деятельности	
Необходимость распределения прибыли	
Необходимость открытия расчетного счета	

Критерии оценки заполнения таблицы 2:

Максимальное количество баллов за заполнение таблицы 2 – 6 (0,5 балла за каждый правильный ответ)

1. Ответьте на вопросы. Ответы занесите в таблицу 3.

Таблица 3.

Вопросы	Ответы
Перечислите наиболее значимые признаки, которые отличают одну организационно-правовую форму от другой.	
В чем отличие коммерческих и некоммерческих организаций	
В какой регистрационный орган должен обратиться заявитель	
Какие документы предоставляет заявитель для процедуры регистрации ЮЛ	
Какими способами можно воспользоваться для передачи пакета документов для регистрации?	
Какие документы подтверждают факт регистрации статуса юридического лица?	
Как осуществляется постановка на налоговый учет предпринимателя?	
В каких случаях заявителю может быть отказано в государственной регистрации	
Кто имеет право подать заявление о государственной регистрации ЮЛ?	
В какие инстанции после государственной регистрации необходимо обратиться предпринимателю?	

Критерии оценки заполнения таблицы 3:

Максимальное количество баллов за заполнение таблицы 3 – 5 (0,5 балла за каждый правильный ответ).

Эталонные образцы таблиц 1-3

Таблица 1.

Термин	Значение термина
Уставный капитал	Обособленное имущество организации, минимальный размер которого должен гарантировать интересы ее кредиторов
Коммерческая организация	Юридическое лицо, создаваемой с целью извлечения прибыли
Некоммерческая организация	Юридическое лицо, которое создается для удовлетворения нематериальных потребностей людей. Может осуществлять предпринимательскую деятельность, получаемую прибыль использует для достижения основных целей организации
Юридический адрес фирмы	Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации. Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения его постоянно действующего исполнительного органа, а в случае отсутствия постоянно действующего исполнительного органа - иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности.
Учредитель	Учредителями организации в зависимости от ее организационно-правовых форм могут выступать полностью дееспособные граждане и (или) юридические лица.

Таблица 2.

Индивидуальный предприниматель	Юридическое лицо
Длительность процедуры гос. регистрации	
5 рабочих дней	5 рабочих дней
Сумма регистрационного сбора	
800 рублей (+)	4000 рублей (-)
Необходимость формирования первоначального капитала	
Нет (+)	Обязательно (-)
Имущественная ответственность за результаты деятельности	
Всем своим имуществом (-)	В пределах внесенной доли (+)
Необходимость распределения прибыли	
Нет (+)	В большинстве случаев – пропорционально внесенной доле (-)
Необходимость открытия расчетного счета	
Нет (+)	Обязательно (-)

Таблица 3.

Вопросы	Ответы
Перечислите наиболее значимые признаки, которые отличают одну организационно-правовую форму от другой.	Учредители, источники образования имущества, ответственность по обязательствам
В чем отличие коммерческих и некоммерческих организаций	Различие – в целях создания. Коммерческие создаются для извлечения прибыли, некоммерческие – для удовлетворения нематериальных потребностей общества
В какой регистрационный орган должен обратиться заявитель	В налоговую инспекцию по месту нахождения субъекта
Какие документы предоставляет заявитель для процедуры регистрации ЮЛ	Заявление Нотариально заверенные копии и оригинал Устава Решение о создании организации Квитанцию об оплате регистрационного сбора
Какими способами можно воспользоваться	Лично, по почте

для передачи пакета документов для регистрации?	
Какие документы подтверждают факт регистрации статуса юридического лица?	Свидетельство о внесении в Единый государственный реестр
Как осуществляется постановка на налоговый учет предпринимателя?	Одновременно с госрегистрацией
В каких случаях заявителю может быть отказано в государственной регистрации	Представлены не все документы. Документы представлены в налоговую инспекцию не по месту нахождения субъекта
Кто имеет право подать заявление о государственной регистрации ЮЛ?	Учредитель Генеральный директор фирмы Руководитель организации-учредителя
В какие инстанции после государственной регистрации необходимо обратиться предпринимателю?	Во внебюджетные фонды (ФСС, ПФР, ФФОМС, Госкомстат РФ)

Критерии оценки по трем заданиям кейса:

От 13,5 до 7 баллов - «зачтено»

Менее 7 баллов – «незачтено»

Неправильное оформление документов означает возвращение их на доработку, при этом работа не засчитывается вплоть до полного устранения недостатков. Итоговая оценка за кейс при этом снижается на 1 балл.

6.2. Оценочные средства и критерии оценивания для промежуточной аттестации

Критерии выставления зачета

Оценка	Характеристики ответа студента
Зачтено	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достаточно полное знание программного материала. 2. Отсутствие существенных неточностей в формулировке понятий. 3. Правильное применение теоретических положений при подтверждении примерами. 4. В полной мере выполнен и представлен курсовой проект, который оценивается следующим образом: <ol style="list-style-type: none"> 1. полнота раскрытия бизнес-идеи (15 баллов); 2. актуальность проекта для современного экономического развития страны (10 баллов); 3. структурированность и системность представленной информации (20 баллов); 4. учет рисков, продуманность планов (20 баллов); 5. экономическая эффективность – доходность, рентабельность, окупаемость (30 баллов); 6. наглядность и качество оформления (5 баллов). <p>Зачет: от 55 до 100 баллов.</p>
Не зачтено	<ol style="list-style-type: none"> 1. Общие знания основного материала без усвоения некоторых существенных положений. 2. Формулировка основных понятий, но с некоторой неточностью. 3. Затруднения в приведении примеров, подтверждающих теоретические положения. 4. Курсовой проект выполнен не в полной мере или не выполнен (набрано менее 55 баллов)

Методические рекомендации к курсовому проекту представлены отдельно

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

7.1. Основная литература

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса: учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03928-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/450548>
2. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства: учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/455822>
3. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 417 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06627-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/449904>
4. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489327>
5. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование: учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13541-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495509>
6. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 456 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15430-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/506814>

7.2 Дополнительная литература

1. Долганова, О. И. Моделирование бизнес-процессов: учебник и практикум для вузов / О. И. Долганова, Е. В. Виноградова, А. М. Лобанова ; под редакцией О. И. Долгановой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 289 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00866-1. — Текст: электронный//Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/author-course/modelirovanie-biznes-processov-489496>
2. Основы социального предпринимательства: учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.]; под редакцией Е. М. Белого. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 178 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11579-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/457112>
3. Предпринимательское право: учебник и практикум для вузов / Н. И. Косякова [и др.]; под редакцией Н. И. Косяковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 447 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04352-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/450190>
4. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00872-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/450349>
5. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/451565>
6. Шашкова, А. В. Предпринимательское право: учебник для вузов / А. В. Шашкова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01005-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/451803>
7. Шульц, В. Л. Безопасность предпринимательской деятельности: учебник для вузов / В. Л.

Шульц, А. В. Юрченко, А. Д. Рудченко; под редакцией В. Л. Шульца. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 585 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12368-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/447405>

8. Хруцкий, В. Е. Внутрифирменное бюджетирование. Теория и практика: учебник для вузов / В. Е. Хруцкий, Р. В. Хруцкий. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 572 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12821-5. — Текст: электронный//Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491530>

9. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный//Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489774>

7.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Федеральный образовательный портал. — URL: <http://ecsocman.hse.ru/>.
2. База данных Евростат. — URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
3. Поисковые системы <http://www.google.ru/>, www.yandex.ru/ и др.
4. Электронно-библиотечная система Издательство «Юрайт» Режим доступа: <https://bibli-online.ru>

8. Материально-техническое обеспечение

Для проведения занятий лекционного типа:

ауд. 510. учебного корпуса № 2 СмолГУ

Стандартная учебная мебель (75 учебных посадочных места), стол и стул для преподавателя — по 1 шт.

Кафедра для лектора — 1 шт.

Доска настенная трехэлементная — 1 шт.

Напольный мобильный проекционный экран DA-LITE — 1 шт.

Мультимедиапроектор BenQ — 1 шт.

Ноутбук Lenovo — 1 шт.

Колонки Genius — 1 шт.

Для проведения занятий семинарского типа (практических работ) групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации:

ауд. 517 учебного корпуса № 2 СмолГУ

Стандартная учебная мебель (26 учебных посадочных мест), стол и стул для преподавателя — по 1 шт.

Кафедра для лектора — 1 шт.

Доска настенная трехэлементная — 1 шт.

Для самостоятельной работы студентов:

ауд. 520 учебного корпуса № 2 СмолГУ

Компьютерные столы (18 шт.)

Стандартная учебная мебель (16 учебных посадочных мест), стол и стул для преподавателя — по 1 шт.

Персональные компьютеры (18 шт.) с KasperskyEndpointSecurity для бизнеса Стандартный АО «Лаборатория Касперского», лицензия 1FB6-161215-133553-1-6231.

Microsoft Open License, лицензия 49463448 в составе:

1. Microsoft Windows Professional 7 Russian;
2. Microsoft Office 2010 Russian.

9. Программное обеспечение

Microsoft Open License (Windows XP, 7, 8, 10, Server, Office 2003-2016), Лицензия 66920993 от 24.05.2016

Microsoft Open License (Windows XP, 7, 8, 10, Server, Office 2003-2016), Лицензия 66975477 от 03.06.2016

Dr. Web Server/Desktop Security Suite (Антивирус) Лицензия EE4E-QN5S-6FG2-N76B (Ежегодное обновление)

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный, Лицензия 1FB6151216081242, ежегодное обновление

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 6314D932A1EC8352F4BBFDEFD0AA3F30

Владелец: Артеменков Михаил Николаевич

Действителен: с 21.09.2022 до 15.12.2023