

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.2.1. Основы предпринимательской деятельности

Направление подготовки: 38.03.01 «Экономика»
Направленность (профиль): «Цифровая экономика»
Курс – 3
Семестр – 5
Форма обучения - заочная
Всего зачетных единиц – 3, часов -108 часов
Лекции – 6 час.
Практические занятия – 8 час.
Самостоятельная работа – 94 час.
Форма отчетности: зачет – 5 семестр.

Программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»

Программу разработал:
к.э.н., доцент Н.В. Рейхерт
к.п.н. доцент И.А. Мухаметзянов

Одобрена на заседании кафедры экономики
«18» мая 2022 года, протокол № 9

Смоленск
2022

1. Место дисциплины в структуре ОП

Б1. В. ДВ.2.1 «Основы предпринимательской деятельности» является дисциплиной по выбору и относится к дисциплинам вариативной части базового цикла ОП 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», «Экономика фирмы».

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

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

В процессе изучения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» у студента должны сформироваться следующие компетенции

Профессиональные компетенции

- способностью собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1).

-- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-4)

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать: законы и принципы, по которым развивается бизнес, и проблемы, существующие в нем, с точки зрения менеджера, работника, владельца предприятия или общества в целом, знать основные цели, методы и формы государственного регулирования предпринимательской деятельности, знать какие данные необходимы для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

Уметь: собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

Владеть: навыками необходимыми для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

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. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые. Основные функции предпринимательства. Объекты и субъекты предпринимательства. Сущность предпринимательской среды. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Правовой статус предпринимателя. Организационно-правовые формы юридического лица. Этапы процесса образования юридического лица. Выбор организационно-правовой формы предприятия. Учредительные документы. Этапы государственной регистрации субъектов предпринимательства. Лицензирование отдельных видов деятельности. Юридическая ответственность предпринимателя.

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. Особенности составления договора аренды. Договоры, регулирующие посредническую деятельность. структура договора подряда. Основные принципы составления договоров, регулирующих отношения найма.

Тема 6. Культура и психология предпринимательства

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

Тема 7. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Исходная информационная база для принятия решения об эффективности деятельности предпринимателя. Обобщающие показатели экономической эффективности: рентабельности; финансовой устойчивости, деловой активности.

4. Тематический план

№ п/п	Разделы и темы	Всего	Формы занятий			
			Лекции	Семинары	Практические и лабораторные	Самостоятельная работа
1.	Тема 1. История развития предпринимательства в России и содержание предпринимательской деятельности	15	1	1		13
2.	Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности	17	1	2		14
3.	Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия	15	1	1		13
4.	Тема 4. Типы и экономические методы принятия предпринимательских решений	16	1	1		14
5.	Тема 5. Договорные отношения в предпринимательской деятельности	15	1	1		13
6.	Тема 6. Культура и психология предпринимательства	12	1	1		10
7.	Тема 7. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	14		1		13
	Подготовка к зачету	4				4
ИТОГО		108	6	8		94

5. Виды учебной деятельности

ЛЕКЦИИ

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

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. Концепции бизнеса
7. Объекты и субъекты предпринимательства.
8. Сущность предпринимательской среды.
9. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.

Тема 2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

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. Лицензирование отдельных видов деятельности.
7. Юридическая ответственность предпринимателя.

Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия

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

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. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

1. Исходная информационная база для принятия решения об эффективности деятельности предпринимателя.
2. Обобщающие показатели экономической эффективности: рентабельности; финансовой устойчивости, деловой активности.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

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.

Задания для самостоятельной работы

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

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.

Задания для самостоятельной работы

Тест

1. Какой орган осуществляет регистрацию индивидуальных предпринимателей?
 - А. Федеральная налоговая служба
 - В. Регистрационные 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 высококачественного 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

Вопросы для обсуждения

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

Задания для самостоятельной работы

Задание 1

Вы решили стать предпринимателем. Какое свое дело вы смогли бы открыть?

Выберите организационно-правовую форму для осуществления предпринимательской деятельности. Обоснуйте свой выбор.

Задание 2

Составьте памятку «Для начинающего предпринимателя». Укажите, какие документы необходимо собрать, где пройти регистрацию для того чтобы начать предпринимательскую деятельность.

Задание 3

Современный американский экономист П. Друкер написал: «То, что фирма думает о своей продукции, не самое главное, особенно для будущего бизнеса или для его успеха. Что потребитель думает о своей покупке, в чем видит ее ценность — вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех». Прокомментируйте высказывание ученого.

Задание 4

Определите, что является реальным ущербом, а что упущенной выгодой в следующих ситуациях:

- а) вследствие неисполнения договора поставщиком на стройку не поступили

необходимые материалы, что привело к простоя. За время простоя в соответствии с действующим трудовым законодательством работникам выплачивалась заработная плата в размере 2/3 от тарифной ставки (оклада);

б) по договору купли-продажи продавец поставил товар ненадлежащего качества (продукты питания, срок реализации которых истекает через один день);

в) поставка товаров произведена на три дня раньше срока, указанного в договоре.

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?

Задача 6

Исходя из заключенных на год договоров, муниципальное предприятие составило свой план, предусмотрев в нем выпуск продукции с улучшенными потребительскими свойствами, а также закупку сырья за границей. Один из цехов муниципального предприятия переводился на трехсменную работу. Предполагался также ряд мер поощрения работников муниципального предприятия. Для отделки изделий были заключены договоры с кооперативами города.

Что из перечисленной деятельности относится к руководству, а что к непосредственному ее осуществлению? Кто из действующих организаций и лиц относится к числу субъектов хозяйственного права?

Задача 7

Группа граждан решила создать коммерческую организацию в форме полного товарищества и поручить ведение дел товарищества управляющему.

Возможно ли такое решение?

Если возможно, то в какую форму должны быть облечены названные отношения?

В какой форме можно установить, что прибыль товарищества распределяется исключительно по решению товарищей?

Можно ли установить, что отчуждение имущества на сумму 10 тыс. р. Составляет компетенцию товарищей?

Кейс «Выбор сферы деятельности»

Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен избрать 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 доли УК	Интегральный коэффициент весомости
№ 1			
№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	Хлебо-пекарня	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	Хлебо-пекарня	Парикма-херская	Грузопере-возки	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

Вопросы для обсуждения

1. Классификация предпринимательских решений.
2. Технология принятия решений.
3. 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 может 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

Вопросы для обсуждения

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.

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- ситуации

Задание 1

Требуется сделать оптимальные назначения 4 кандидатов на 4 вакантные должности. Оценка назначений производится по трём критериям с использованием, следующим порядковых шкал:

- образование (высшее по специальности, высшее не по специальности, нет высшего образования);
- опыт работы (большой, средний, небольшой);
- дисциплинированность (высокая, средняя, низкая).

В таблице представлены требования, связанные с должностями, и возможности, которыми обладают кандидаты.

Должность	Образование	Опыт работы	Дисциплинированность
Начальник отдела маркетинга	Высшее	Средний	Средняя

Бухгалтер	Высшее	Средний	Высокая
Секретарь	Нет высшего образования	Небольшой	Высокая
Финансовый директор	Высшее экономическое	Большой	Средняя
Кандидат	Образование	Опыт работы	Дисциплинированность
А	Высшее экономическое	Большой	Низкая
Б	Нет высшего	Большой	Высокая
В	Высшее техническое	Средний	Средняя
Г	Высшее экономическое	Небольшой	Высокая

При принятии решения необходимо учесть следующие ограничения:

- кандидат А не согласится на должность секретаря;
- на должность финансового директора не может быть назначен кандидат без высшего образования.

Задание 7

Обоснуйте выбор оптимального решения в каждой из представленных ниже ситуаций:

- с помощью метода анализа иерархий;
- с помощью метода ELECTRE.

Вариант 1. Выбор инвестиционного проекта

Перед инвестором стоит задача выбора проекта, заслуживающего вложения средств. Рассматриваются три проекта: А, Б, В. Объем инвестиций в каждый проект составляет 3 500 000 руб.

Проект А – высокотехнологичное производство отечественных компьютерных процессоров нового поколения. Отрасль является одной из наиболее динамичных и прибыльных, потенциальный рынок сбыта продукции – значительная часть стран Европы, Азии и Америки. Предполагаемая прибыль от реализации проекта составляет 65 %. Проект включает в себя завершение научно-технической разработки (14 месяцев), установку и настройку производственной линии (2 месяца), тестирование (1 месяц) и проведение рекламной кампании. Аналогичные разработки у конкурентов отсутствуют и, по оценкам, могут появиться не ранее чем через год. Факторы риска включают вебя возможность появления конкурентных разработок, а также неудачи в завершении исследований.

Проект Б – переоборудование молочной фермы. Новое руководство местной фермы представило грамотно и профессионально выполненный бизнес-план по оснащению фермы современным оборудованием, её ремонту, пополнению поголовья. Потенциальный рынок сбыта молочных продуктов – близлежащие районы. Предполагаемая прибыль от реализации проекта – 15 %. Оценочный срок окупаемости – 6 месяцев. Потенциальный риск относительно невысок.

Проект В – развитие сети продуктовых магазинов и кафебыстрого питания. Частный предприниматель расширяет торговую сеть в регионе и соседних областях и ищет привлечение дополнительных средств. Предполагаемая отдача составляет 3 000 000 руб., срок реализации проекта – 10 месяцев. К факторам риска можно отнести сильную конкуренцию на рынке, возможную недобросовестность предпринимателя, отсутствие чётко составленного бизнес-плана.

Вариант 2. Трудоустройство

Квалифицированный программист работает в IT-отделе текстильной фабрики. В последнее время его не устраивает зарплата-та, приходится подрабатывать на стороне и, как следствие, возникли натянутые отношения с начальством. Программист занялся поисками нового места работы и в результате пришёл к выводу, что имеются три альтернативы: А, Б, В.

Вариант А –перейти на работу программистом в фирму попродаже хозяйственных товаров. Руководство фирмы готово взять его по специальности и использовать его квалификацию,

установить оклад 36 000 рублей в месяц, но с условием отсутствия работы на стороне. Рабочее время – с 8 до 18, с понедельника по субботу, при необходимости выход на работу и в воскресенье. В штате фирмы состоят 12 программистов, и лояльность руководства к ним неизвестна. Фирма расположена в центре города, добраться туда достаточно просто, и путь до неё от дома составляет 25 минут на автобусе.

Вариант Б –перейти на работу в службу снабжения машиностроительного завода. Такая возможность предоставляется из-за того, что начальник службы снабжения – хороший знакомый.

В круг обязанностей входит заказ и доставка различных комплектующих к компьютерному оборудованию завода, т.е. работа не связана напрямую со специальностью и не является достаточно интересной для программиста. Предлагаемая зарплата 25 000 рублей в месяц, режим работы – с 8 до 17, с понедельника по пятницу. Завод расположен за городом, дорога туда занимает 50 минут на автобусе.

Вариант В –остаться на нынешней работе. Зарплата составляет 17 000 рублей в месяц. Фабрика расположена в 5 минутах ходьбы от дома. Натянутые отношения с начальством связаны с тем, что приходится подрабатывать на стороне в ущерб основной работе, но если работа будет выполняться полностью и в срок, то руководство готово закрыть глаза на «калым». Рабочее время с 9 до 17, суббота и воскресенье – выходные. В отделе за несколько лет работы сложились достаточно тёплые отношения между сотрудниками.

Вариант 3. Подбор персонала

Директор ищет кандидата на должность начальника создаваемого отдела маркетинга предприятия, выпускающего хлебобулочные изделия. Имеются три кандидата: А, Б, В.

Кандидат А –главный инженер предприятия, мужчина, 45 лет, женат, 2 детей, 15 лет стажа работы на предприятии, прошёл путь от пекаря до главного инженера. Образование высшее техническое. Прекрасно разбирается в производстве, в технологическом процессе, но не имеет специализированных знаний в области маркетинга. Директор лично знает его в течение 7 лет, высоко ценит его деловые качества и способность творчески мыслить.

Кандидат Б –молодой талантливый специалист, мужчина, 25 лет, холост, образование высшее экономическое по специальности «Маркетинг», на предприятии работает 1 год. Умеет общаться с людьми, принимал активное участие в создании службы маркетинга на предприятии, хорошо проявил себя, но не имеет опыта руководящей работы. Профессионально работает с компьютером, знает английский язык.

Кандидат В –женщина, 40 лет, замужем, 2 детей, образование – среднее профессиональное по специальности «Бухгалтерский учёт», не работает на предприятии, но хочет получить должность начальника отдела маркетинга, имеет отличные рекомендации, опыт работы в пищевой промышленности – 20 лет, в том числе в службе сбыта и маркетинга – 15 лет, в том числе начальником службы маркетинга – 7 лет.

Вариант 4. Выбор стратегии развития предприятия

Новое руководство акционированного станкостроительного завода столкнулось с проблемой его убыточности. До акционирования завод выпускал относительно устаревшие станки, причём значительную часть продукции составлял госзаказ. В настоящее время спрос на выпускаемую продукцию невелик, и завод находится на грани финансового кризиса.

Руководство пришло к выводу, что следует рассмотреть три варианта стратегии дальнейшего развития: А, Б, В.

Стратегия А –полная реорганизация производства и освоение выпуска новейших автоматизированных обрабатывающих центров. Стоимость одного центра в 8 раз выше стоимости ныне выпускаемых станков, и, хотя спрос на них ограничен (крупные предприятия авиационной, космической, автомобильной промышленности, в том числе в Европе, Азии и Америке), прибыль от

продажи каждого из них выше примерно в 5 раз. Прогнозируемая прибыль при продаже 3 станков в год – 12 млн руб. Предполагаемый объем инвестиций для подготовки и освоения нового производства – 15 млн руб., при этом требуется полностью сменить технологические процессы и оборудование. Несомненно, производство этих центров является перспективным, завод сохранит существующие рынки и сможет завоевать новые, однако поиск средств для инвестиций является серьезнейшей проблемой.

Стратегия Б – модернизация выпускаемых моделей станков для повышения их конкурентоспособности и спроса на рынке. Предполагаемый объем инвестиций – 900 тыс. руб., при этом требуется провести НИОКР, частично перенастроить оборудование и провести реорганизацию технологического процесса. Прибыль от продажи каждого модернизированного станка останется на прежнем уровне, прогнозируемый рост спроса – 10 %. Прогнозируемая прибыль при продаже 20 станков в год – 16 млн руб. Однако выпускаемые ныне станки являются морально устаревшими, и спрос даже на модернизированные модели будет со временем падать с 20 до 5 штук в год. Небольшие фирмы не могут себе позволить приобретение такого оборудования, а крупные, особенно зарубежные, машиностроительные компании не заинтересованы в приобретении устаревших станков.

Стратегия В – полная смена профиля предприятия и переход на выпуск товаров народного потребления (бытовой техники, посуды и т.д.). Предполагаемый объем инвестиций – 800 тыс. руб., при этом требуется переналадить оборудование и полностью перестроить технологический процесс. Сбыт продукции обеспечен, прогнозируемая прибыль – 7 млн руб. в год.

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)

Ситуационные задачи

1. Торговое предприятие «Обувной развал» заключило договор на поставку партии женских сапог чёрного и коричневого цвета. Были поставлены женские сапоги черного цвета и мужские сапоги коричневого цвета. Каким образом следует поступить торговому предприятию?

2. В договоре поставки женского и мужского трикотажа обусловлены сроки поставки товара – сентябрь 2014 года. Трикотажная фабрика произвела поставку в июне и выставила счёт к оплате. Каким образом вправе поступить торговое предприятие «Оденем по сезону»?

3. Условие задачи. Потапенко А.И. выбрал охлаждённую курицу по цене 130 руб. за кг. При расчёте, в чеке цена оказалась 140 руб. за кг. Правомерно ли требование Потапенко А.И. продать ему курицу по цене 130 руб. за кг?

4. Определившись с торговой маркой домашнего кинотеатра, покупатель обратился с просьбой к консультанту торгового зала оставить товар до вечера. Консультант отказалась выставить табличку о продаже товара, и потребовала его оплаты незамедлительно. Дайте оценку действий консультанта с точки зрения ГК РФ.

5. Работая в магазине «Магнит», вы, работая продавцом, отказались предоставить покупателю информацию о производителе сыра, продающегося в упаковке магазина по 300-400г. Какую следует дать оценку такому вашему поведению, как продавца торгового зала?

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.

Задания для самостоятельной работы

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 модой, 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
10. Укажите этапы делового общения.
- а) принятие решения
 - б) изучение собеседника
 - в) подготовительный
 - г) установление контакта
11. 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

Задание

1. Выполните тест на свою готовность стать предпринимателем, ответив на вопросы:
1. Чтобы стать предпринимателем надо:
- а) иметь большой практический опыт (2);
 - б) пройти обучение (1);
 - в) пройти обучение с использованием собственного опыта (3).
2. Для ответа на этот вопрос вы используете:
- а) лист бумаги (2);
 - б) компьютер (3);
 - в) данное пособие (1).
3. Предпринимательство - это:
- а) махинация (1);
 - б) образ жизни (2);
 - в) образ мышления (3).
4. Наиболее важно для предпринимателя:
- а) инициатива и расчет (3);
 - б) деловые связи (2);
 - в) счет в банке (1).
5. Получив крупный выигрыш в лотерею, вы предпочтете:
- а) вложить его в задуманное дело (3);
 - б) купить квартиру (1);
 - в) положить его в банк (2).
6. Принимая решение в трудной ситуации, вы опираетесь:
- а) на интуицию (2);
 - б) расчет (3);

- в) советы друзей (1).
7. Если вам предложат вложить деньги в рискованный предпринимательский проект, вы:
- а) откажетесь (2);
 б) согласитесь (1);
 в) попросите более подробных объяснений (3).
8. Близкий друг попросил у вас крупную сумму в долг на длительное время. Вы:
- а) одолжите с условием выплаты процентов (3);
 б) одолжите без условий (1);
 в) откажите (2).
9. Вы любите:
- а) покупать книги (1);
 б) продавать книги (2);
 в) и то и другое (3).
10. Какую работу вы выберете:
- а) редактора (2);
 б) книговеда (1);
 в) менеджера (3).
11. На улице вы предпочтете:
- а) показывать дорогу (3);
 б) спрашивать дорогу (2);
 в) ни с кем не общаться (1).
12. В компании появился заинтересовавший вас незнакомец или незнакомка. Вы:
- а) постараетесь сделать вид, что он (она) вас не интересуется (1);
 б) попросите вас познакомиться (2);
 в) сами завяжете знакомство (3).
13. Организуя новое дело, вы предпочтете:
- а) минимально необходимый кредит (2);
 б) накопить собственные средства (1);
 в) максимально доступный кредит (3).
14. Для увеличения прибыли нужна:
- а) высокая разница между закупочной и продажной ценой (2);
 б) малоэластичный товар (1);
 в) новая предпринимательская идея (3).
- В скобках указаны баллы за каждый ответ. Если сумма баллов больше 32, то вы подходите для предпринимательской деятельности. Если сумма баллов больше 18 и меньше 32, то вам следует хорошо задуматься перед тем, как принять решение стать предпринимателем, так как вам потребуется перестроить свои взгляды и приобрести новые навыки поведения. Если сумма баллов равна или меньше 18, вам лучше подобрать другую сферу деятельности.

Тест на склонность к предпринимательству

1. Вы хотите иметь собственное дело?
2. Энергичны ли вы?
3. Вы способны на сделку, сулящую большую прибыль, но не со стопроцентной вероятностью?
4. Согласны ли вы поменять работу с устойчивым заработком на работу с менее устойчивым, но иногда большим заработком?
5. Вам нравятся неожиданные идеи и предложения?
6. Вы способны на риск?
7. Вы заключаете пари на сумму, которой у вас нет?
8. Вы предлагаете свои идеи руководителю, который относится к ним в принципе отрицательно?
9. Вы способны выдвинуть идею, результатом которой будет увеличение прибыли?
10. Вы склонны к независимости?
11. Вам нравятся остросюжетные детективы?
12. Вас интересует работа, связанная с разъездами?
13. Вас не выводит из равновесия нарушение сложившегося порядка?
14. Вы положительно относитесь к тотализатору?
15. Вы согласны с утверждением «деньги - это власть».

16. Вы хотите стать миллионером?

Ответы должны быть «ДА» или «НЕТ», соответственно 1 или 0 очков. Если вы набрали больше 10 очков, вы имеете склонность к предпринимательской деятельности.

Тема 7. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Система планово-отчетных документов как информационная база для принятия решения об эффективности деятельности предпринимателя.
2. Оценка эффективности деятельности через систему относительных коэффициентов.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1

Опишите различия понятий «эффект» и «эффективность». Ответ представьте в табличной форме.

Показатели для сравнения	Эффект	Эффективность

Задание 2

В аналитической таблице приведена динамика показателей прибыли предприятия за 3 года, тыс. руб. Рассчитать темпы роста и отклонения в абсолютных величинах. Сделать выводы.

Задание 2

В аналитической таблице приведена динамика показателей прибыли предприятия за 3 года, тыс. руб. Рассчитать темпы роста и отклонения в абсолютных величинах. Сделать выводы.

Наименование показателя	За 12 мес. 2014 г.	За 12 мес. 2015 г.	За 12 мес. 2016 г.	Отклонение	Темп роста, %
Выручка	36 627	42 222	44 380		
Себестоимость продаж	15 568	17 085	19 991		
Валовая прибыль (убыток)	21 059	25 137	24 389		
Прибыль (убыток) от продаж	257	1 197	650		
Прибыль (убыток) до налогообложения	128	452	602		
Чистая прибыль (убыток)	76	380	510		

Рентабельность является относительным показателем уровня доходности производственной деятельности. В отличие от прибыли, которая характеризует абсолютные результаты деятельности, рентабельность показывает соотношение эффекта с величиной понесенных затрат, тем самым определяет уровень финансовой безопасности и прочности положения.

Рассчитать показатели эффективности деятельности предприятия: рентабельность имущества, рентабельность текущих активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность затрат по годам, результаты расчетов занести в таблицу и проанализировать.

Наименование показателя	За 12 мес. 2013 г.	За 12 мес. 2014 г.	За 12 мес. 2015 г.	Отклонение, +/-	Темп роста, %
Рентабельность имущества					
Рентабельность текущих активов					
Рентабельность собственного капитала					
Рентабельность затрат					

Кейс «Профиль предпринимателя»

Студентам предлагается пройти тестирование, результаты которого позволяют выявить наличие и степень выраженности предпринимательских качеств.

Начать работу рекомендуется с подготовки таблицы сводных результатов тестирования. Пройдя тестирование и заполнив таблицу, следует проанализировать полученные результаты.

Сводная таблица результатов тестирования

	Название теста	Исследуемые качества	Ваш результат (баллы)	Комментарий
1	Залог успеха	Предпринимательские свойства, стремление к успеху		
2	Способность влиять на коллектив	Лидерские качества		
4	Сила духа	Решительность, готовность к неудачам		
5	Степень коммуникабельности	Профориентация по видам деятельности		
5	Умение объективно оценивать людей	Интуиция, способность осуществлять кадровый отбор		
6	Психологический тип	Профориентация по видам деятельности		
7	Держи карман шире	Щедрость, установка на богатство		
8	Эффективное руководство	Возможность быть руководителем.		

Тест 1 ЗАЛОГ УСПЕХА

1. Как вы считаете: в чем залог вашего возможного успеха?
 - А) я не глупее тех, кто уже успел разбогатеть;
 - Б) я способен справляться с большими нагрузками и не отступать перед трудностями;
 - В) мне вообще везет во всем, за что бы я ни брался.
2. Планируя свою карьеру, кого бы вы назвали примером для подражания?
 - А) некоего инвестора, удачно вложившего свои средства;
 - Б) кого-то из своих родных или знакомых, кто успешно ведет дела;
 - В) миллиардера вроде Рокфеллера или Гейтса.
3. Соперничество для вас – это:
 - А) испытание;
 - Б) возможность проявить себя;
 - В) стремление превзойти других любой ценой.
4. Какое суждение о деньгах вы находите наиболее удачным?
 - А) лучше всего помещены те деньги, которые у нас украдены, ведь за них мы приобрели благоразумие;
 - Б) деньги составляют средства для людей умных, цель – для глупцов;
 - В) из всех видов оружия, которые были изобретены для борьбы за существование, деньги являются самым эффективным.
5. Как вы ведете себя при столкновении с серьезными препятствиями?
 - А) предпочитаю выждать: вдруг все решится само собой или придет неожиданная помощь;
 - Б) сосредоточиваю всю волю и внимание, чтобы справиться с проблемой;
 - В) препятствие только будит во мне азарт.
6. От чего, по-вашему, зависит успех в бизнесе?
 - А) от осмотрительности и трезвого расчета;
 - Б) от целеустремленности и творческой инициативы;
 - В) от везения.
7. Как вы ведете себя, потерпев поражение или понеся ущерб?
 - А) расстраиваюсь, жалею друзей и близких, ищу возможность отвлечься;

- Б) пытаюсь далее в таком положении найти преимущество;
- В) не придаю этому значения — ведь это досадная случайность.

8. Верите ли вы, что сумеете занять высокое положение в мире бизнеса?

- А) это маловероятно;
- Б) не исключено;
- В) наверняка.

9. Есть ли у вас конкретные деловые проекты?

- А) пока я об этом не задумывался;
- Б) да, есть пара интересных идей;
- В) у меня их множество.

10. Ради чего, по-вашему, стоит заниматься бизнесом?

- А) чтобы повысить свой уровень благосостояния;
- Б) чтобы обрести независимость;
- С) чтобы вырваться в лидеры.

Подсчет и интерпретация результатов тестирования

Ответ А - 1 балл, ответ Б - 2 балла, ответ В - 3 балла.

Менее 15 баллов. Вы не лишены способностей, которыегодились бы для успешной реализации на ниве предпринимательства. Однако, не имея пока возможности проявить эти способности на практике, вы себя несколько недооцениваете. Вы рассудительны и осторожны, у вас умеренный уровень притязаний. Это страхует вас от безоглядного риска, однако иной раз может воспрепятствовать оригинальным начинаниям. Вам необходимо действовать энергичнее и проявлять больше инициативы.

15-25 баллов. Как правило, люди, набравшие такую сумму баллов, отличаются оптимальным сочетанием деловых качеств. И вы вправе ожидать неплохих результатов от своей работы, поскольку готовы приложить к этому максимум усилий. Только не позволяйте успехам вскружить вам голову.

Свыше 25 баллов. Вам свойственна очень высокая, а скорее всего, даже чрезмерная уверенность в своих силах. Пока обстоятельства к вам благосклонны, вы умеете обращать их в свою пользу. Но никто не застрахован от неудач, а вы перед ними весьма уязвимы. Прежде чем заняться предпринимательством, вам необходимо научиться более объективно себя оценивать, может быть, даже несколько смирить свои амбиции, и тогда у вас появятся неплохие шансы добиться успеха.

Тест 2 СПОСОБНОСТЬ ВЛИЯТЬ НА КОЛЛЕКТИВ

Проверьте свои лидерские качества, узнайте, насколько вам подходит карьера управленца, менеджера.

1. Способны ли вы разговаривать с другим человеком на тему личных отношений?
2. Обращаете ли вы внимание на людей, ведущих себя неадекватно?
3. Портится ли у вас настроение, если вас расстроило начальство?
4. Стремитесь ли вы к тому, чтобы дружба между вашими коллегами крепла?
5. Любите ли вы доказывать своему начальнику, коллегам какую-то точку зрения до потери пульса?
6. Можете ли вы пробовать новые методы, способы решения сложных задач?
7. Реагируете ли вы быстро на конфликтные ситуации, происходящие в коллективе?
8. Можете ли вы выполнять сложные поручения начальства?
9. Способны ли вы избегать конфликтных ситуаций с начальством, с коллективом?
10. Любите ли вы проводить совещания и быть лидером?

Подсчет и интерпретация результатов тестирования

Да - 2 балла, нет - 1 балл.

15 и более баллов. Вам присуще учить, управлять коллективом. Быть лидером на работе. Вы — настоящий менеджер, управленец.

14 и менее баллов. Вам сложно быть лидером, предпринимателем. Но у вас все впереди, главное - стремление!

Тест 3 СИЛА ДУХА

Насколько вы решительны? Бойтесь ли вы трудностей? Умеете ли отстаивать свои интересы? От ответов на эти вопросы зачастую многое зависит в карьере. Этот тест позволит

определить, насколько вы устойчивы к жизненным невзгодам.

1. Могли бы вы оставить постоянную, но малооплачиваемую работу ради краткосрочного, но выгодного контракта?
А) да;
Б) зависит от суммы контракта; В) нет.
2. Как вы ведете себя, когда дорогу вам перебегают черная кошка?
А) иду вперед, потому что не верю в приметы;
Б) сплуну через левое плечо и продолжу путь;
В) сверну с дороги.
3. Как вы реагируете на оскорбления?
А) замыкаюсь в себе;
Б) вступаю в конфликт;
В) делюсь своей обидой с человеком, который готов мне посочувствовать.
4. Что для вас означает праздничный вечер в кругу семьи?
А) терпимое времяпрепровождение, если нет лучшего варианта;
Б) возможность отдохнуть;
В) отличное время для общения с близкими.
5. Какие ощущения вызывают у вас фильмы ужасов?
А) они приятно щекочут нервы;
Б) никаких;
В) отвращение и страх.
6. Как вы относитесь к начальству?
А) спокойно;
Б) неприязненно;
В) очень уважительно.
7. Воспоминания о первой любви:
А) согревают мне душу;
Б) не вызывают особых чувств;
В) пробуждают сожаление.

Подсчет и интерпретация результатов тестирования

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7
А	1	1	3	3	1	2	2
Б	2	2	1	2	2	1	1
В	3	3	2	1	3	3	3

От 7 до 10 баллов. Вы вполне решительный, уверенный в себе и значительный в глазах окружающих человек. Вы не боитесь трудностей и умеете отстаивать свои права. Если вы руководитель, то, скорее всего, авторитарного типа. У вас можно поучиться тому, как добиваться своего. В отношениях с деловыми партнерами, коллегами, друзьями для вас главное – справедливость. Правда, кое-кто считает вас толстокожим и временами чересчур прямолинейным. Может быть, вы действительно даете для этого повод?

От 11 до 15 баллов. Вы спокойный и адекватный человек, вы умеете дать объективную оценку себе и другим. Неприятности не выбивают вас из колеи, вы способны трезво анализировать. Скорее всего, вы заранее просчитываете шансы и действуете разумно.

От 16 до 21 балла. Вы, скорее всего, склонны остро переживать неприятности и неудачи. Известия о непредвиденных событиях могут вогнать вас в длительную депрессию. В таких ситуациях вы предпочитаете все пускать на самотек.

Тест 4 СТЕПЕНЬ КОММУНИКАбельНОСТИ

Одни люди предпочитают иметь дело с бумагами, файлами, техникой, другие – могут легко взаимодействовать с людьми (коллегами и клиентами).

К какой из этих групп относитесь вы?

1. Я предпочел бы иметь дачу:

А) в оживленном поселке;

Б) в маленькой деревне;

- В) в лесу подальше от чужих глаз.
2. На работе мне интереснее всего иметь дело:
- А) с бумагами, техникой;
 Б) чередовать работу с людьми и работу с бумагами;
 В) с людьми.
3. Как часто вас выдвигали на общественные должности?
- А) никогда;
 Б) редко;
 В) неоднократно.
4. Чья работа, по вашему мнению, интереснее: химика-исследователя или директора гостиницы?
- А) химика;
 Б) не знаю;
 В) директора.
5. Любите ли вы делать подарки?
- А) люблю;
 Б) не уверен;
 В) не люблю.
6. Вы сделали полезное изобретение. Что вы предпочтете делать с ним дальше?
- А) буду совершенствовать;
 Б) затрудняюсь ответить;
 В) позабочусь о его практическом применении.
7. Что, на ваш взгляд, интереснее в профессии менеджера по продажам?
- А) общение с заказчиками, клиентами;
 Б) затрудняюсь ответить;
 В) ведение счетов и документации.
8. Если бы адвокаты и летчики получали одинаковую зарплату, кем бы вам хотелось стать?
- А) адвокатом;
 Б) трудно выбрать;
 В) летчиком.
9. Кем интереснее быть: художником или политиком?
- А) художником;
 Б) затрудняюсь сказать;
 В) политиком.
10. Лучше всего вы чувствуете себя в музеях.
- А) в одиночестве;
 Б) с близкими людьми;
 В) при большом скоплении публики.

Подсчет и интерпретация результатов тестирования										
Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	2	0	0	0	2	0	2	2	0	2
Б	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
В	0	2	2	2	0	2	0	0	2	0

0–7 баллов. Вы более склонны к одиночеству, чем к общению с сослуживцами. В тишине зреет интеллект – это поговорка про вас. Вы стремитесь к четкости и ясности, к проникновению в суть вещей, событий, процессов, к четкой классификации окружающих вас людей, явлений, событий. Вам трудно разобраться в тонкостях отношений между людьми, зато вы легко справляетесь со сложными трудоемкими задачами. Вполне возможно, что окружающие воспринимают вас как холодного человека. Если вы не умеете достигать компромиссов, не гибки в оценках, то негативное впечатление окружающих только усиливается.

Скорее всего, у вас ровные отношения с людьми и многие это ценят, но нет глубоких привязанностей. Друзей и близких могут обижать ваше безразличное отношение к ним, отсутствие

теплоты и привязанности, а вы, скорее всего, обвиняете их в непонимании и излишней капризности. Попробуйте иногда как-то выразить свое отношение к тем, кто вам дорог или симпатичен.

8-13 баллов. Вы одинаково хорошо можете работать с документами и взаимодействовать с коллегами. Вам интересны и сосредоточенная работа с техникой, и контакты с людьми. Вас сложно назвать замкнутым человеком, хотя иногда вам хочется побыть одному. Вы плохо работаете в одном случае: когда в вашей комнате нет совсем никого. Вам скучно без общения, в котором вас больше увлекает не цель, а сам процесс. Вам стоит развивать свою способность находить общий язык с людьми.

14-20 баллов. Вы созданы для работы с людьми. Вам свойственны открытость и доброжелательность, вы отзывчивы и непринужденны, с вами легко общаться. Постоянная готовность к сотрудничеству, внимательность к людям, уживчивость привлекают к вам окружающих. У вас много друзей, еще больше — знакомых. Вы не боитесь критики, не смущаетесь, легко запоминаете лица и имена, окружающие воспринимают все это как проявление вашего расположения к ним. Однако вам следует больше внимания уделять самым близким людям, чтобы легкость в общении не превратилась в поверхностность.

Кейс задачи

Задача 1

На основе исходных данных рассчитать размер валового дохода, чистого дохода, валовой прибыли, прибыли от продажи, налогооблагаемой прибыли и чистой прибыли.

Исходные данные	
Остатки нереализованной продукции на начало периода, ед.	380
План выпуска товарной продукции, ед.	15000
Остатки нереализованной продукции, ед.	700
План реализации товарной продукции, ед.	14680
Оптовая цена, руб.	1500
Плановая выручка от реализации, руб.	22020
Полная себестоимость реализованной продукции, руб.	16000
Плановая прибыль от реализации, руб.	6020

Алгоритм решения:

1 Рассчитываем план реализации товарной продукции. К остаткам нереализованной продукции на начало периода прибавим план выпуска товарной продукции и вычтем остатки нереализованной продукции на конец периода.

$$\text{План рз} = 380 + 15000 - 700 = 14680 \text{ ед.}$$

2 Определяем плановую выручку от реализации товарной продукции. Для этого оптовую цену каждого изделия умножаем на план реализации товарной продукции.

$$\text{Врплан} = 1500 * 14680 = 22020 \text{ тыс. руб.}$$

3 Определяем плановую прибыль от реализации продукции, для чего найдем разность между выручкой от реализации товарной продукции и ее полной себестоимостью.

$$\text{Прплан} = 22020 - 16000 = 6020 \text{ тыс. руб.}$$

4 Планируем уровень рентабельности реализованной продукции. Для этого плановую прибыль от реализации товарной продукции разделим на полную себестоимость и умножим на 100 %.

$$R = 6020 / 1600 * 100\% = 37,6\%$$

Это означает, что на каждый рубль затрат по производству и реализации этих товаров предприятие может получить 37 копеек прибыли.

5. Определим рентабельность продаж каждого изделия и среднюю рентабельность продаж предприятия, что получаем делением прибыли от реализации товарной продукции на выручку от реализации товарной продукции.

$$R_{\text{пр}} = 6020 / 22020 * 100\% = 33\%$$

Это значит, что на каждый рубль, вырученный от продаж можем получить 33 копеек прибыли.

Задача 2

По исходным данным рассчитать показатели эффективности

Показатели	Обозначения	Значения
Выручка от реализации, тыс. руб.	Вр	7580
Себестоимость, тыс. руб.	С	2720
Коммерческие расходы, тыс. руб.	Рк	715
Управленческие расходы, тыс. руб.	Ру	630
Прибыль от реализации основных средств, НМА и оборотных активов, тыс. руб.	Ппр	240
Внереализационные доходы, тыс. руб.	Двн	215
Внереализационные расходы, тыс. руб.	Рвн	220
Операционные доходы, тыс. руб.	Доп.	195
Операционные расходы, тыс. руб.	Роп	170
Налог на прибыль и прочие платежи из прибыли, %	Нпр	24
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	ОПФ	18500
Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.	Соб	9400
Заемный капитал, тыс.руб.	Кз	11100

Алгоритм расчета показателей эффективности

1 Определяем прибыль от продаж (реализации): $Ппр = Вр - С - Рк - Ру$

$Ппр = 7580 - 2720 - 715 - 630 = 3515$ тыс.руб.

2 Определяем уровень рентабельности реализации продукции (затрат): $Ру, \% = Пр/Сполн * 100\%$

$Ру, \% = 3515 / (2720 + 715 + 630) * 100\% = 86\%$

Это означает, что на каждый рубль затрат по производству и реализации продукции предприятие получает 86 копеек прибыли.

3. Определяем окупаемость затрат (Оз): $Оз = Вр/Сполн.$

$Оз = 7580 / 4065 = 1,86\%$

4 Определяем уровень рентабельности продаж:

5 Для определения уровня рентабельности активов необходимо найти чистую прибыль. Она определяется разницей между суммой прибыли от продаж и от прочей реализации, внереализационных и операционных доходов и суммой внереализационных и операционных расходов.

а) Определим прибыль до налогообложения:

$Пдо\text{налог} = Пр + Ппр + Двн + Дол - Рвн - Роп$

$Пдо\text{налог} = 3515 + 240 + 215 + 195 - 220 - 170 = 3775$ тыс.руб.

б) Рассчитаем сумму налога на прибыль;

$1795 * 24\% = 930$ тыс.руб.

в) Определим сумму чистой (нераспределенной) прибыли:

$Пч = Пдо\text{налог} - Нпр$

$Пч = 3775 - 930 = 2845$ тыс.руб.

г) Определим уровень рентабельности активов:

$Ра, \% = Пч / ОПФ + Соб * 100\%$

$Рпро, \% = 2845 / (18500 + 9400) * 100\% = 2845 / 27900 * 100\% = 10,1\%$

Это означает, что на каждый рубль активов получено 10,1 коп. прибыли. Этот показатель в практике хозяйственной деятельности при планировании называют норма-рентабельность.

б. Определяем период окупаемости активов (Оа)

$Оа = ОПФ + Соб / Пч$

$Оа = 18500 + 9400 / 2845 = 27900 / 2845 = 9,8$ (оборота).

7. Определяем коэффициент (уровень) рентабельности собственного капитала: $Рск, \% =$

$Пч / Кс * 100\%$

$Кс = А - Кз$

$$K_c = 27900 - 11100 = 16800 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$R_{ск}, \% = 2845 / 16800 * 100\% = 17\%$$

Это значит, что на каждый рубль собственного капитала, имеющего в распоряжении предприятия получено 17 копеек прибыли.

8. Рассчитаем период окупаемости собственного капитала:

$$O_{ск} = K_c / Пч$$

$$O_a = 16800 / 2845 = 6 \text{ оборотов.}$$

Самостоятельная работа

Изучение курса «Основы предпринимательской деятельности» предусматривает самостоятельную работу студентов.

В ходе подготовки к самостоятельной работе студенту необходимо использовать не только материал лекции, но и рекомендуемую литературу. Знание теоретических вопросов темы незаменимо при выполнении тестов, подготовке эссе.

Работа с литературой. Овладение методическими приемами работы с литературой - одна из важнейших задач студента.

Работа с литературой включает следующие этапы:

1. Предварительное знакомство с содержанием;
2. Углубленное изучение текста с преследованием следующих целей: усвоить основные положения; усвоить фактический материал; - логическое обоснование главной мысли и выводов;
3. Составление плана прочитанного текста. Это необходимо тогда, когда работа не конспектируется, но отдельные положения могут пригодиться на занятиях, при выполнении курсовых, дипломных работ, для участия в научных исследованиях.
4. Составление тезисов

Подготовка к практическим занятиям. Этот вид самостоятельной работы состоит из нескольких этапов:

- 1) повторение изученного материала. Для этого используются конспекты лекций, рекомендованная основная и дополнительная литература;
- 2) углубление знаний по теме. Необходимо имеющийся материал в лекциях, учебных пособиях дифференцировать в соответствии с пунктами плана практического занятия. Отдельно выписать неясные вопросы, термины. Лучше это делать на полях конспекта лекции или учебного пособия. Уточнение надо осуществить при помощи справочной литературы (словари, энциклопедические издания и т.д.);
- 3) составление развернутого плана выступления, или проведения расчетов, решения задач, упражнений и т.д.

Подготовка к тестированию. Тестирование – один из методов контроля знаний студентов. Тест – это инструмент оценки того, в какой мере студент достиг предварительно поставленных целей. Для успешного выполнения теста студенту необходимо тщательно проработать темы, предусмотренные учебным планом. Ознакомление с рекомендованной литературой осуществляется в соответствии с общим планом прохождения учебной дисциплины.

<p>коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</p>			<p>Деятельностный</p>	<p>воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; основные подходы к самоорганизации и самообразованию в области выбранной профессии; основные направления и подходы сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p> <p>«Не зачтено» Не знает основные правила работы в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; основные подходы к самоорганизации и самообразованию в области выбранной профессии; основные направления и подходы сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p> <p>«Зачтено» Умеет осуществлять работу в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; использовать основные подходы к самоорганизации и самообразованию в области выбранной профессии; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач Владеет навыками работы в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; навыками самоорганизации и самообразования в области выбранной профессии; навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p> <p>«Не зачтено» Не умеет осуществлять работу в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; использовать основные подходы к самоорганизации и самообразованию в области выбранной профессии; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач Не владеет навыками работы в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; навыками самоорганизации и</p>
---	--	--	-----------------------	--

				самообразования в области выбранной профессии; навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач
--	--	--	--	---

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА (ПРИМЕРЫ)

1) Тестовые задания

Тест 1

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 миром моды, 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
8. 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

Тест -2

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. Структура разделов действующего бухгалтерского баланса:

- а) три раздела в активе и три в пассиве баланса;
- б) два раздела в активе и три в пассиве баланса;
- в) три раздела в активе и два в пассиве баланса.

3. Существенными условиями договора купли-продажи являются:

- а) наименование товара;
- б) цена;
- в) срок передачи товара;
- г) наименование и количество товара.

4. Какую отчетность используют для анализа и расчета экономических и социальнo – экономических показателей

- а) баланс
- б) отчет о финансовых результатах
- в) штатное расписание

6. 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)

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

- А) интуитивный
- Б) реальный
- В) графический

8. Маркетинговая деятельность предприятия начинается:

- а) с исследования рынка
- б) с разработки товара
- в) со стимулирования сбыта
- г) с сегментирования рынка

9. Нишевая стратегия в маркетинге характерна для фирм:

- а) с широкой специализацией
- б) с узкой специализацией
- в) производящих товары промышленного назначения
- г) работающих по государственному контракту

10. Какие относительные показатели используются для оценки эффективности деятельности предприятия

- а) рентабельность активов
- б) рентабельность основных средств
- в) доход
- г) прибыль

Шкала правильных ответов

Номер вопроса	Правильный ответ	Номер вопроса	Правильный ответ
1	д	6	а
2	б	7	б

3	г	8	а
4	а, б	9	б
5		10	а, б

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%	

2) Требования к написанию реферата

Реферат (от латинского «*referre*» – докладывать, сообщать) – небольшая письменная работа, посвященная определенной теме, обзору источников по какому-то направлению. Обычно целью реферата является – сбор и систематизация знаний по конкретной теме или проблеме.

Структурными элементами реферата являются:

1) титульный лист;

Титульный лист является первой страницей реферата, служит источником информации, необходимой для обработки и поиска документа.

На титульном листе приводят следующие сведения:

наименование ВУЗа; наименование факультета; наименование кафедры; тема реферата; фамилия и инициалы студента (слушателя); должность, ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы руководителя реферата; место и дата составления реферата

2) оглавление;

Оглавление включает введение, наименование всех глав, разделов, подразделов, пунктов (если они имеют наименование) и заключение с указанием номеров страниц, с которых начинаются эти элементы реферата.

3) введение;

Введение должно содержать оценку современного состояния решаемой проблемы. Во введении должны быть показаны актуальность темы, цели и задачи, которые будут рассматриваться в реферате, а также методы, которыми воспользовался студент для рассмотрения данной темы работы.

4) основная часть;

Основную часть реферата следует делить на главы или разделы (не менее 2-х). Разделы основной части могут делиться на пункты и подразделы. Пункты, при необходимости, могут делиться на подпункты. Каждый пункт должен содержать законченную информацию.

5) заключение;

Должно содержать краткое обобщение и выводы по результатам выполненной работы

6) список использованных источников;

Сведения об источниках приводятся в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1. - 2003

7) приложения.

В приложения рекомендуется включать материалы, связанные с выполненной работой, которые по каким-либо причинам не могут быть включены в основную часть.

В приложения могут быть включены:

1) материалы, дополняющие реферат;

2) таблицы вспомогательных цифровых данных;

3) иллюстрации вспомогательного характера;

4) другие документы.

Правила оформления реферата

Реферат должен быть выполнен машинописным способом на одной стороне листа белой бумаги через полтора интервала и 14 шрифтом.

Текст реферата следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: левое - не менее 30 мм, правое - не менее 10 мм, верхнее - не менее 15 мм, нижнее - не менее 20 мм.

Объем реферата: не более 20 страниц.

Все линии, буквы, цифры и знаки должны быть одинаково черными по всему реферату.

Заголовки структурных элементов реферата и разделов основной части следует располагать в середине строки без точки в конце и печатать прописными буквами, не подчеркивая.

Страницы реферата следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту отчета. Номер страницы проставляют посередине листа в нижнем поле без точки в конце.

Титульный лист включают в общую нумерацию страниц реферата. Номера страниц на титульном листе и в оглавлении не проставляют.

Ссылки на источники следует указывать порядковым номером по списку источников, выделенным двумя косыми чертами. Оформление ссылок - по ГОСТ 7.1. - 2003.

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, баллы переводятся в оценки успеваемости следующим образом:

25 и более баллов – «отлично»;

19 – 24 баллов – «хорошо»;

15 – 18 баллов – «удовлетворительно»;
менее 15 баллов – «неудовлетворительно».

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. Современные формы инновационного предпринимательства.
28. Технопарки в Тюменском регионе (Западносибирский инновационный центр, Технопарк ТюмГУ и др.).
29. Инновационный центр "Сколково": цели, задачи и их практическая реализация.
30. Понятие конкуренции, ее виды.
31. Показатели эффективности предпринимательской деятельности.
32. Содержание деловой и профессиональной этики.
33. Образ, основные черты бизнесмена.
34. Международный опыт внутрифирменного предпринимательства.

3) 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)

3. 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 для передачи пакета документов для регистрации?	Лично, по почте
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:

Максимальное количество баллов – 13,5.

Данное количество баллов соответствует оценке «отлично»

10 баллов – «хорошо»

14 баллов – «удовлетворительно»

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.

4) Курсовой проект

По данному курсу предусмотрен курсовой проект, который предусматривает составление бизнес-плана новой и действующей организации (методичка есть отдельно)

Основной текст курсового проекта состоит из восьми разделов, которые полностью раскрывают содержание проекта и включают

Краткое описание (резюме);

- Описание бизнеса и анализ рынка;
- План маркетинга и продаж;
- Организационный план;
- План производства;
- План инвестиций;
- Финансовый план;
- Оценка эффективности проекта и анализ рисков. •

К сдаче принимается только курсовые проекты, содержащие все указанные разделы.

Логика построения бизнес-плана состоит в последовательном анализе и обосновании выводов об эффективности построения выбранного бизнеса и включает следующие шаги:

описание бизнеса проекта, характеризующее бизнес-модель фирмы или проекта и содержащее ответы на вопросы о том, какие продукты или услуги (выбор продуктового портфеля, уникальное предложение), для какой целевой аудитории (сегментация и позиционирование) и в каком объеме (выбор масштаба бизнеса) планируется производить и продавать;

анализ рынка, позволяющий оценить его объем, потенциал, описание целевой аудитории потребителей, планирование объемов продаж с последующим их обоснованием и описанием необходимого маркетингового инструментария (план продаж и маркетинга), этап включает обязательное составление инструментов анализа спроса (например, разработка анкеты и ее тестирования);

описание требуемого кадрового состава, организационной структуры и организационно-правовой формы предприятия (организационный план);

описание технологии производства и производственного цикла по каждому продукту и требуемых активов, компетенций и ресурсов, задействованных в производственном процессе, планирование объемов производства каждого продукта, а также соответствующих операционных и инвестиционных затрат (план производства и план инвестиций);

описание финансового результата бизнеса в каждом периоде, входящем в период планирования — выручки, операционных затрат и прибыли, а также операционного и свободного денежного потока (финансовый план); оценка эффективности планируемого бизнеса по критериям NPV и IRR; анализ рисков проекта с помощью анализа чувствительности показателя NPV к основным параметрам операционной деятельности проекта (продажи и затраты).

Критерии оценки курсового проекта

Курсовой проект оценивается по пятибалльной системе.

Оценка *«отлично»* ставится, если:

- курсовой проект выполнен в полном объеме и соответствует заданию;
- пояснительная записка составлена аккуратно, последовательно с учетом требований стандартов по составлению текстовых документов;
- практическая часть курсового проекта выполнена в полном объеме, все разделы раскрыты полностью
- выполнение курсового проекта проходило в полном соответствии с графиком курсового проектирования;
- защита курсового проекта проведена грамотно с демонстрацией презентации.

Оценка *«хорошо»* допускает:

- некоторые отступления от графика выполнения курсового проектирования;
- существование незначительных погрешностей в оформлении бизнес-плана.
- существование небольших замечаний к презентации.

Оценка *«удовлетворительно»* допускает :

- существование ошибок, неточностей и непоследовательности при составлении пояснительной записки;
- значительные отступления от требований курсового проекта при выполнении графической части проекта;
- отсутствие самостоятельности и творческого подхода при разработке программы;
- значительное отступление от сроков выполнения курсового проекта;
- недостаточно грамотную защиту и неполную демонстрацию презентации.

Оценка *«неудовлетворительно»* допускает:

- несоответствие курсового проекта заданию;
- отсутствие учета требований стандартов по оформлению текстовых документов при составлении бизнес-плана;
- существование ошибок и непоследовательности в работе бизнес-плана;
- значительное отступление от сроков выполнения курсового проекта;
- неспособность грамотно защитить курсовой проект.

Положительная оценка по той дисциплине, по которой предусматривается курсовой проект, выставляется только при условии успешной сдачи курсового проекта на оценку не ниже *«удовлетворительно»*.

Студентам, получившим неудовлетворительную оценку по курсовому проекту, предоставляется право выбора новой темы курсового проекта или, по решению преподавателя, доработки прежней темы, и определяется новый срок для ее выполнения.

Критерии выставления зачета

При оценке знаний учитывается:

1. Понимание и степень усвоения теории курса.

2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
3. Правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практическим применением.
6. Умение сделать обобщение, выводы.
7. Умение ответить на дополнительные вопросы.

Оценка	Характеристики ответа студента
Зачтено	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достаточно полное знание программного материала. 2. Грамотное изложение материала по существу. 3. Отсутствие существенных неточностей в формулировке понятий. 4. Правильное применение теоретических положений при подтверждении примерами. 5. Умение сделать вывод. 6. В полной мере выполнена контрольная работа. 7. Защищен на положительную оценку курсовой проект
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. В контрольная работа выполнена не в полной мере или не выполнена. 5. Курсовой проект не выполнен или выполнен на оценку «неудовлетворительно»

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Список основной литературы

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. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства: учебник и практикум для академического бакалавриата ГРИФ УМО ВО — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 123 с. [Электронный ресурс; Режим доступа <https://biblio-online.ru/book/cover/E195C741-4F45-4C4E-A4B7-AE51ECBC0D70>]

Список дополнительной литературы

1. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя: практ. пособие. ГРИФ УМО ВО — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 330 с. [Электронный ресурс; Режим доступа <https://biblio-online.ru/book/cover/E195C741-4F45-4C4E-A4B5-AE51ECBC0D70>]
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. Экономика предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. В. Колышкин [и др.]; под ред. А. В. Колышкина, С. А. Смирнова. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 498 с. [Электронный ресурс; Режим доступа <https://biblio-online.ru/book/cover/E195C741-4F45-4C4E-A4B5-AE51ECBC0D70>]

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://biblio-online.ru>

8. Методические указания по освоению дисциплины

Методические указания при подготовке вопросов для обсуждения

Вопросы для обсуждения являются обязательным этапом при подготовке к практическому занятию. На занятии представляются в форме устного ответа. При подготовке следует использовать лекционный материал, учебную литературу, информационные технологии. Для более глубокого постижения курса и более основательной подготовки рекомендуется ознакомиться с дополнительной литературой. Готовясь к занятию, к устному ответу студент должен:

- ознакомиться с общим планом вопросов для обсуждения;
- внимательно прочесть свой конспект лекции по изучаемой теме;
- с незнакомыми, новыми, сложными терминами и понятиями следует ознакомиться, обращаясь к учебной литературе, словарям, энциклопедии либо используя информационные ресурсы;
- выделить в рассматриваемой теме самое главное и сосредоточить на этом основное внимание при подготовке;
- ознакомиться с нормативными правовыми актами, либо документами регламентирующими изучаемый вопрос (например с Национальной программой «Цифровая экономика России»);
- законспектировать рекомендуемую литературу,
- внимательно осмыслить фактический материал и сделать выводы;
- отразить связь выступления с предшествующей темой или вопросом.

Устный ответ на каждый вопрос из плана занятия должен быть доказательным и аргументированным, студенту нужно уметь отстаивать свою точку зрения, использовать документы, монографическую, учебную и справочную литературу. Выступление выстраивать в соответствии с логикой материала, аргументированно, правильно и содержательно использовать понятия и термины, грамотно и полно отвечать на заданные вопросы, суметь сделать выводы и показать значимость данной проблемы для изучаемого курса.

Активно участвуя в обсуждении проблем на практических занятиях, студенты учатся последовательно мыслить, логически рассуждать, внимательно слушать своих товарищей, принимать участие в спорах и дискуссиях.

Методические указания по выполнению компьютерной презентации

Презентация – удобный и современный способ демонстрации учебного материала, с использованием мультимедийных технологий. Она позволяет на новом более качественном уровне подготовить индивидуальные проекты, выполнить аналитические задания, доклады, демонстрации выполненного группового проекта и т.д.

С помощью презентации можно легко реализовать коммуникативную задачу обучения, провести практическое занятие или лекцию. Приложение MS PowerPoint 2007-10 позволяет создавать презентации, определять способы вывода их на экран и поддерживает многие другие операции над слайдами, которые могут содержать не только текстовые, графические или табличные сведения, но и звуковые и видео фрагменты (т.е. быть мультимедийными).

Презентация состоит из множества слайдов (страниц), которые хранятся в одном файле. Презентации можно представлять в электронном виде, распечатывать в виде раздаточного материала (копии всех слайдов) или прикрепить через Интернет на странице изучаемого курса в системе дистанционного обучения Moodle.

Каждый слайд презентации обладает свойствами, которые влияют на его отображение во время демонстрации: размер слайда, разметка слайда (расположение заголовков, текста и объектов на слайде), шаблон оформления (дизайн слайда), эффект перехода от слайда к слайду. На каждом слайде можно разместить разные объекты

Создание презентации состоит из трех этапов:

1. планирование:

Планирование презентации - это многошаговая процедура, включающая определение целей, изучение темы выбранной для подготовки в виде презентации, сбор и подготовка необходимой информации, формирование структуры и логики подачи материала.

2. разработка

Разработка презентации включает в себя графическую и информационную составляющие.

В графической составляющей необходимо:

- определиться с графическим материалом;
- фоном при этом текст на этом фоне должен быть хорошо читаем;
- эффектами, звуком (при использовании видео материалов);
- выбрать оптимальный размер шрифта;
- рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
- желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
- цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
- иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
- не рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации более 3 цветов и более 3 типов шрифта;
- оформление слайда не должно отвлекать внимание слушателей от его содержательной части;
- все слайды презентации должны быть выдержаны в одном стиле.

В информационной составляющей необходимо:

- осуществить поиск и переработку информации по теме;
- выбрать наиболее существенную и важную, определить основные понятия, формулы, числовые данные и т.д.;
- не перегружать слайды текстовой информацией;
- оратор должен хорошо ориентироваться в информации, для чего необходимо изучить учебную литературу, дополнительные источники и т.д.;
- речь должна быть грамотной не монотонной.

3. репетиция презентации.

Репетиция презентации – это проверка и доведение до логического завершения созданного продукта. Вы проверяете – насколько удачно «смонтировали» материал, насколько уместны переходы от слайда к слайду. Репетиция позволяет как бы посмотреть на себя со стороны, определить время на подачу материала и откорректировать данный важный фактор, проверить насколько презентация эффективна, содержательна, информативна, понятна аудитории, достигнута ли намеченная цель.

Данный курс предполагает активное применение мультимедийной формы выполнения заданий и подготовки к практическому занятию.

Например:

Задания для самостоятельной работы в виде презентации

Проанализируйте государственные программы:

- ФЦП "Электронная Россия"

9. Перечень информационных технологий

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.

10. Материально-техническая база

Для проведения лекций и практических занятий рекомендуется использовать мультимедийный проектор и интерактивную доску.

Используются аудитории:

ауд. 510. учебного корпуса № 2

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.

ауд. 517 учебного корпуса № 2

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.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 6314D932A1EC8352F4BBFDEFD0AA3F30

Владелец: Артеменков Михаил Николаевич

Действителен: с 21.09.2022 до 15.12.2023