

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Луганский государственный университет
имени Владимира Даля»
(ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»)**

УТВЕРЖДАЮ:
Врио. директора СТИ (филиал)
ФГБОУ ВО «ШУ им. В. Даля»
Ю.В. Бородач
(подпись)
« 26 » 2024 года



По направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль: «Менеджмент организации производства»

Севєродонецк – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Предпринимательство» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Менеджмент организации производства» – ____ с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Предпринимательство» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. N 954 22 февраля 2018 г. № 124 (с изменениями и дополнениями от 26 ноября 2020 г., 27 февраля 2024 г.)

СОСТАВИТЕЛЬ:

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры Экономики и управления «_02_» ____09__ 2024 г., протокол № _1_.

Врио заведующего кафедрой  Ю. В. Бородач
Переутверждена: «__» ____20__ г., протокол № ____.

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии Северодонецкого технологического института (филиала) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира Даля» «_16_» ____09__ 2024 г., протокол № ____1____.

Председатель учебно-методической комиссии
СТИ (филиала) ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»  Ю.В. Бородач

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Цель изучения дисциплины «Предпринимательство» – ознакомление студентов с современными знаниями о сущности и содержании предпринимательства, о принципах и направлениях развития предпринимательства в условиях трансформации, на основе научно-технического прогресса, индустриального общества в информационное; о разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации.

Задачами данного курса является получение студентами:

- знаний о сущности, целях, задачах, формах и функциях предпринимательства;
- знаний о принципах и направлениях развития предпринимательства;
- умений осуществлять генерацию, оценку и отбор бизнес-идей;
- умений осуществлять бизнес-моделирование предпринимательского проекта;
- практических навыков разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации;
- практических навыков выявления и оценки предпринимательских рисков.

2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Предпринимательство» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: знание теории и практики маркетинга и менеджмента, умения анализировать информацию, сопоставлять данные, делать из полученных знаний выводы, владение навыками самостоятельной работы с учебной литературой.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Введение в специальность», «Инфраструктура товарного рынка», «Теория отраслевых рынков», «Классики научного и практического маркетинга», «Маркетинг».

Знания, полученные в ходе изучения данного курса будут использованы для освоения таких дисциплин, как «Маркетинг взаимодействий и управление лояльностью потребителей», «Маркетинговые исследования», «Ценообразование в маркетинге», «Маркетинговая политика распределения», «Маркетинговая коммуникационная политика», «Маркетинговая товарно-инновационная политика», «Маркетинг в отраслях и сферах деятельности», «Маркетинг услуг»

Дисциплина «Предпринимательство» является необходимой для освоения профессиональных компетенций по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг», а также самостоятельного занятия научно-исследовательской работой студента и написания выпускной квалификационной работы.

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК 4.3. Знает основные факторы внешней среды и их влияние на предпринимательскую деятельность; разрабатывает и реализовывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организации, владеет навыками планирования предпринимательской деятельности, владеет системным представлением о разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации, использует методику разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организаций	знать: сущность, цели, задачи, функции предпринимательства; принципы и направления развития предпринимательства в условиях трансформации, на основе научно-технического прогресса, индустриального общества в информационное; классификацию видов и форм предпринимательской деятельности; основные факторы внешней среды и их влияние на предпринимательскую деятельность; основные этапы бизнес-планирования; требования к разработке бизнес-плана; основы формирования культуры предпринимательства; принципы этического делового поведения предпринимателя; уметь: применять принципы креативного создания бизнес-идеи; осуществлять генерацию, оценку и отбор бизнес-идей; выявлять факторы, обуславливающие выбор конкретной организационно-правовой формы организации; применять анализ рынка для формирования ценностного предложения в бизнес-модели организации; осуществлять бизнес-моделирование предпринимательского проекта;

		владеть: навыками принятия предпринимательского решения о выборе и реализации бизнес-идеи; навыками выбора бизнес-модели; навыками планирования предпринимательской деятельности; навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации; навыками выявления факторов внешней среды прямого и косвенного воздействия и анализа их влияния на устойчивость функционирования и развития бизнеса; навыками выявлять и оценивать предпринимательские риски.
--	--	--

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	144 (4 зач. ед)	144 (4 зач. ед)	144 (4 зач. ед)
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72		12
в том числе:			
Лекции	36		6
Семинарские занятия	-		-
Практические занятия	36		6
Лабораторные работы	-		-
Курсовая работа (курсовой проект)	36		36
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)			
Самостоятельная работа студента (всего)	72		132
Форма аттестации	экзамен	экзамен	экзамен

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Предпринимательство в рыночной экономике.

Содержание, основные черты и признаки предпринимательства. Теории и модели предпринимательства. Организационно-правовые формы предпринимательства.

Тема 2. Предпринимательство: производственное, финансовое, коммерческое, консалтинг.

Производственная деятельность. Коммерческая деятельность. Финансовая деятельность. Менеджмент-консалтинг.

Тема 3. Виды и формы предпринимательства.

Виды предпринимательства. Формы предпринимательства. Основные формы коммерческих предприятий в экономически развитых странах. Современные формы предпринимательской деятельности в Луганской Народной Республике, России.

Тема 4. Теоретические основы организации бизнес-процессов.

Планирование и организация бизнес-процессов в условиях рыночных отношений. Виды (классификация) бизнес-планов. Методы бизнес-планирования. Рекомендации по написанию бизнес-плана. Бизнес-план как инструмент построения бизнес-процессов.

Тема 5. Виды планирования бизнес-процессов.

Стратегическое бизнес-планирование. Бюджетирование (оперативное планирование).

Тема 6. Структура и содержание разделов бизнес-плана.

Общая структура бизнес-плана. Резюме. Описание предприятия, его окружение. Описание продукта. Анализ рынка, маркетинг и продажи. Организационный план. Производственный план. Финансовый план. Экономическая и финансовая оценка эффективности деятельности предприятия (проекта). Риски проекта, их минимизация и правовое обеспечение. Календарный план реализации инвестиционного проекта.

Тема 7. Культура предпринимательства.

Сущность культуры предпринимательства. Этапы развития культуры предпринимательства. Культура предпринимательской организации.

Тема 8. Деловая и профессиональная этика предпринимательской деятельности.

Сущность деловой этики предпринимательской деятельности. Деловые отношения. Деловое общение и принципы этикета.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
1	Предпринимательство в рыночной экономике	4		1
2	Предпринимательство: производственное, финансовое, коммерческое, консалтинг	4		
3	Виды и формы предпринимательства	4		
4	Теоретические основы организации бизнес-процессов	4		1
5	Виды планирования бизнес-процессов	6		1
6	Структура и содержание разделов бизнес-плана	6		1
7	Культура предпринимательства	4		1
8	Деловая и профессиональная этика предпринимательской деятельности	4		
Итого:		36		6

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
1	Предпринимательство в рыночной экономике	4		1
2	Предпринимательство: производственное, финансовое, коммерческое, консалтинг	4		
3	Виды и формы предпринимательства	4		
4	Теоретические основы организации бизнес-процессов	4		1
5	Виды планирования бизнес-процессов	6		1
6	Структура и содержание разделов бизнес-плана	6		1
7	Культура предпринимательства	4		1
8	Деловая и профессиональная этика предпринимательской деятельности	4		
Итого:		36		6

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
1	Предпринимательство в рыночной экономике	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	3		5
2	Предпринимательство: производственное, финансовое,	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической	3		5

	коммерческое, консалтинг	информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.			
3	Виды и формы предпринимательства	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	5		16
4	Теоретические основы организации бизнес-процессов	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	5		10
5	Виды планирования бизнес-процессов	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	5		20
6	Структура и содержание разделов бизнес-плана	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	5		20
7	Культура предпринимательства	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	5		10
8	Деловая и профессиональная этика предпринимательской деятельности	Подготовка к практическим занятиям, самостоятельный поиск источников научно-технической информации, подготовка ответов на представленные вопросы в виде рефератов, эссе, выступлений, докладов.	5		10
9	Подготовка и защита курсовой работы	Составление плана. Поиск, отбор и изучение источников информации. Проведение маркетингового исследования. Формирование курсовой работы. Оформление. Подготовка презентации.	36		36
Итого:			72		132

4.7. Курсовые работы/проекты. Рабочим учебным планом предусмотрено выполнение курсовой работы.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства студентов, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности, творческой самостоятельности студентов и предполагающие последовательное и целенаправленное выдвижение перед студентом познавательных задач, разрешение которых позволяет студентам активно усваивать знания (используются поисковые методы; постановка познавательных задач);

технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности студентов, их реализацию и развитие;

технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебных дисциплин за счет объединения занятий в тематические блоки;

технологии модульного обучения, дающие возможность обеспечения гибкости процесса обучения, адаптации его к индивидуальным потребностям и особенностям обучающихся (применяются, как правило, при самостоятельном обучении студентов по индивидуальному учебному плану);

технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей студентов, в том числе и студентов с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования

технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности студентов (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.д.

Максимальная эффективность педагогического процесса достигается путем конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и (или) их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Болдырева Н.П. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие. – 3-е изд., стер. / Н.П. Болдырева. – Москва: Флинта, 2021. – 148 с. – ISBN 978-5-9765-2710-2. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/374377/reading>. – Текст: электронный.

2. Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров. – 3-е изд., стер. / И.А. Дубровин. – Москва: Дашков и К, 2019. – 432 с. – ISBN 978-5-394-03291-2. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/378504/reading>. – Текст: электронный.

3. Ларионов И.К. Предпринимательство: Учебник для магистров. – 5-е изд. / И.К. Ларионов. – Москва: Дашков и К, 2021. – 190 с. – ISBN 978-5-394-04347-5. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/378658/reading>. – Текст: электронный.

4. Никитина Н.Ю. Предпринимательство: учебное пособие. – 2-е изд., стер. / Н.Ю. Никитина, С.М. Корунев, А.А. Яшин, И.Д. Опарин. – Москва: Флинта, 2022. – 256 с. – ISBN 978-5-9765-5071-1. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/385624/reading>. – Текст: электронный

б) дополнительная литература:

1. Вайцеховская С.С. Бизнес-план как элемент стратегического планирования деятельности предприятий АПК: учебное пособие / С.С. Вайцеховская, М.В. Пономаренко, Г.В. Токарева. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет (АГРУС), 2020. – 63 с. – ISBN StGAU_80. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/387967/reading>. – Текст: электронный.

2. Джакубова Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам. – 2-е изд., перераб. и доп. – Эл. изд. / Т.Н. Джакубова. – Москва: Финансы и статистика, 2021. – 105 с. – ISBN 978-5-00184-034-3. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/377523/reading>. – Текст: электронный.

3. Исаев Г.Н. Предпринимательство в информационной сфере / Г.Н. Исаев. – Москва: Инфра-М, 2020. – 288 с. – ISBN 978-5-16-004652-5. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/378090/reading>. – Текст: электронный.

4. Морошкин В. А. Бизнес-планирование / В.А. Морошкин, В.П. Буров. – Москва: Инфра-М, 2018. – 288 с. – ISBN 978-5-16-012223-6. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/360810/reading>. – Текст: электронный.

5. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. Учебное пособие. / С.Ю. Ягудин. – Санкт-Петербург: Питер, 2021. – 256 с. – ISBN 978-5-4461-9437-7. – URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/378774/reading>. – Текст: электронный.

в) методические указания:

1. Гончарова И.И., Гончаров О.Ю. Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Основы предпринимательства» для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг». – Луганск: ЛНУ им. В. Даля, 2021. – 25 с.

2. Гончарова И.И., Гончаров О.Ю. Методические указания к выполнению контрольной работы по дисциплине «Основы предпринимательства» для студентов заочной формы обучения направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг». – Луганск: ЛНУ им. В. Даля, 2021. – 25 с.

г) Интернет-ресурсы:

1. Научная электронная библиотека Elibrary – Режим доступа: URL: <http://elibrary.ru/>
2. Справочная правовая система «Консультант Плюс» – Режим доступа: URL: <https://www.consultant.ru/sys/>
3. Научная библиотека имени А. Н. Коняева – Режим доступа: URL: <http://biblio.dahlniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Предпринимательство» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP

Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Предпринимательство»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Пороговый	знать: сущность, цели, задачи, функции предпринимательства; принципы и направления развития предпринимательства в условиях трансформации, на основе научно-технического прогресса, индустриального общества в информационное; классификацию видов и форм предпринимательской деятельности; основные факторы внешней среды и их влияние на предпринимательскую деятельность; основные этапы бизнес-планирования; требования к разработке бизнес-плана; основы формирования культуры предпринимательства; принципы этического делового поведения предпринимателя;
Основной		Базовый	уметь: применять принципы креативного создания бизнес-идей; осуществлять генерацию, оценку и отбор бизнес-идей; выявлять факторы, обуславливающие выбор конкретной организационно-правовой формы организации; применять анализ рынка для формирования ценностного предложения в бизнес-модели организации; осуществлять бизнес-моделирование предпринимательского проекта;
Заключительный		Высокий	владеть: навыками принятия предпринимательского решения о выборе и реализации бизнес-идей; навыками выбора бизнес-модели; навыками планирования предпринимательской деятельности; навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации; навыками выявления факторов внешней среды прямого и косвенного воздействия и анализа их влияния на устойчивость функционирования и развития бизнеса; навыками выявлять и оценивать предпринимательские риски.

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК 4.3. Знает основные факторы внешней среды и их влияние на предпринимательскую деятельность; разрабатывает и реализовывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организации, владеет навыками планирования предпринимательской деятельности, владеет системным представлением о разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации, использует методику разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организаций	Тема 1. Предпринимательство в рыночной экономике	5
				Тема 2. Предпринимательство: производственное, финансовое, коммерческое, консалтинг	5
				Тема 3. Виды и формы предпринимательства	5
				Тема 4. Теоретические основы организации бизнес-процессов	5
				Тема 5. Виды планирования бизнес-процессов	5
				Тема 6. Структура и содержание разделов бизнес-плана	5
				Тема 7. Культура предпринимательства	5
				Тема 8. Деловая и профессиональная этика предпринимательской деятельности	5

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код компетенц ии	Индикаторы достижений компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК 4.3. Знает основные факторы внешней среды и их влияние на предпринимательскую деятельность; разрабатывает и реализовывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организации, владеет навыками планирования предпринимательской деятельности, владеет системным представлением о разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации, использует методику разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организаций	знать: сущность, цели, задачи, функции предпринимательства; принципы и направления развития предпринимательства в условиях трансформации, на основе научно-технического прогресса, индустриального общества в информационное; классификацию видов и форм предпринимательской деятельности; основные факторы внешней среды и их влияние на предпринимательскую деятельность; основные этапы бизнес-планирования; требования к разработке бизнес-плана; основы формирования культуры предпринимательства; принципы этического делового поведения предпринимателя; уметь: применять принципы креативного создания бизнес-идеи; осуществлять генерацию, оценку и отбор бизнес-идей; выявлять факторы, обуславливающие выбор конкретной организационно-правовой формы организации; применять анализ рынка для формирования ценностного предложения в бизнес-модели организации; осуществлять бизнес-моделирование предпринимательского проекта;	Тема 1. Предпринимательство в рыночной экономике Тема 2. Предпринимательство: производственное, финансовое, коммерческое, консалтинг Тема 3. Виды и формы предпринимательства Тема 4. Теоретические основы организации бизнес-процессов Тема 5. Виды планирования бизнес-процессов Тема 6. Структура и содержание разделов бизнес-плана Тема 7. Культура предпринимательства Тема 8. Деловая и профессиональная этика предпринимательской деятельности	Тестовые задания, практические (прикладные) задания, контрольные работы

			владеть: навыками принятия предпринимательского решения о выборе и реализации бизнес- идеи; навыками выбора бизнес- модели; навыками планирования предпринимательской деятельности, навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организации; навыками выявления факторов внешней среды прямого и косвенного воздействия и анализа их влияния на устойчивость функционирования и развития бизнеса; навыками выявлять и оценивать предпринимательские риски.		
--	--	--	--	--	--

Типовые тестовые задания

1. Акционеры не отвечают по обязательствам общества:
 - а) верный ответ;
 - б) не верный ответ;
 - в) в зависимости от хозяйственной ситуации;
 - г) в зависимости от величины пакета акций.

2. Какое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу?
 - а) публичное акционерное общество;
 - б) частное акционерное общество;
 - в) оба ответа верны.

3. В каком обществе не допускается установление преимущественного права общества или его акционеров на приобретение акций, отчуждаемых акционерами этого общества?
 - а) в публичном акционерном обществе;
 - б) в частном акционерном обществе;
 - в) оба ответа верны.

4. Общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц, признается:
 - а) публичным акционерным обществом;
 - б) частным акционерным обществом;
 - в) оба ответа верны.

5. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

- а) публичное акционерное общество;
- б) частное акционерное общество;
- в) оба ответа верны.

6. Общество, учредителями которого выступают государство или территориальные общины могут быть:

- а) только частными;
- б) только публичными;
- в) как частными, так и публичными.

7. Число учредителей публичного общества:

- а) от 1 до 10 человек;
- б) от 11 до 50 человек;
- в) от 51 до 100 человек;
- г) не ограничено.

8. Число учредителей частного общества:

- а) до 30 человек;
- б) до 50 человек;
- в) до 100 человек;
- г) не ограничено.

9. Минимальный размер уставного капитала публичного общества должен составлять:

- а) не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, действующей на момент создания (регистрации) общества;
- б) не менее пятисоткратной суммы минимального размера оплаты труда, действующей на момент создания (регистрации) общества;
- в) не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, действующей на момент создания (регистрации) общества;
- г) верного ответа нет.

10. Минимальный размер уставного капитала частного общества должен составлять:

- а) не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, действующего на момент создания (регистрации) общества;
- б) не менее пятисоткратной суммы минимального размера оплаты труда, действующей на момент создания (регистрации) общества;
- в) не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, действующей на момент создания (регистрации) общества;
- г) верного ответа нет.

11. В соответствии с законодательством, размещение каких акций может осуществлять акционерное общество?

- а) только простых;
- б) только привилегированных;
- в) как простых, так и привилегированных;
- г) верного ответа нет.

12. Решение общества принимается общим собранием акционеров общества большинством:

- а) в четыре пятых голосов акционеров-владельцев голосующих акций;
- б) в три четверти голосов акционеров-владельцев голосующих акций;
- в) в одну вторую голосов акционеров-владельцев голосующих акций;
- г) верного ответа нет.

13. Акции общества существуют:

- а) исключительно в документарной форме;
- б) исключительно в бездокументарной форме;
- в) как в документарной, так и в бездокументарной форме;
- г) верного ответа нет.

14. Часть привилегированных акций в размере уставного капитала акционерного общества:

- а) не может превышать 15%;
- б) не может превышать 25%;
- в) не может превышать 35%;
- г) не может превышать 45%.

15. Предпринимательская способность:

- а) инициативная, самостоятельная деятельность людей, направленная на получение больше выручки от реализованной продукции;
- б) инициативная, самостоятельная деятельность людей за собственный счет и от собственного имени, направленная на получение прибыли;
- в) инициативная, самостоятельная деятельность людей, направленная на производство товаров и услуг с целью удовлетворения потребностей людей.

16. Экономическая свобода необходима предпринимателю для:

- а) возможности самостоятельного принятия решений по выбору вида деятельности и направления использования ресурсов;
- б) возможности вкладывать деньги в бизнес, приносящий большую прибыль;
- в) возможности свободно торговать как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

17. Собственность – это:

- а) имущество, которым владеет человек;
- б) имущественные отношения между людьми;
- в) имущественные права владельцев;
- г) пучок прав в отношении вещи или гарантий возможности воздействовать на вещь.

16. Юридические отношения собственности – это:

- а) право владения, распоряжения и использования имущества;
- б) право на имущество, находящейся в частной собственности;
- в) право на получение дохода от собственности;
- г) юридические нормы, закрепляющие отношения владения, распоряжения и использования имущества.

19. Многие предприятия имеют организационно-правовую форму хозяйствования в виде обществ с ограниченной ответственностью. Преимущества этой формы хозяйствования заключается в том, что:

- а) получаемый доход выше, чем у других форм хозяйствования;
- б) риск от потери при банкротстве ограничен суммой вклада;
- в) позволяет заниматься рискованным бизнесом, который дает сверх прибыли.

20. Акционерное общество – это:

- а) государственное предприятие, переданное в распоряжение трудового коллектива;
- б) предприятие, созданное с помощью выпуска акций и взносов учредителей.

21. На общем собрании акционеров могут быть решены следующие вопросы:

- а) приобретения материалов по более низким ценам, реализация товаров на новых рынках, сокращение текучести кадров;
- б) реорганизации предприятия, утверждения результатов финансовой деятельности, избрания совета директоров;
- в) разработки и освоения новой продукции, совершенствования системы управления и организации производства, подбора и расстановки кадров.

22. Последовательность действий при открытии частного предприятия:

- а) разработка Устава и Учредительского договора, собрание учредителей, заявление о регистрации, уплата государственной пошлины, регистрация в налоговой инспекции, внебюджетных фондах и статистических органах; изготовление печати и открытие расчетного счета в банке;
- б) собрание учредителей, разработка Устава и Учредительского договора, уплата государственной пошлины, заявление о регистрации, изготовление печати, регистрация в налоговой инспекции и открытие расчетного счета;
- в) разработка Устава и Учредительского договора с утверждением их на собрании акционеров, заявление о регистрации с уплатой государственной пошлины, открытие расчетного счета в банке, регистрация в налоговой инспекции и изготовление печати.

23. Рентабельность продаж – это:

- а) отношение прибыли к выручке;

- б) отношение выручки к издержкам;
- в) отношение прибыли к издержкам.

24. Многие российские бизнесмены составили большие капиталы за счет торговли. Это произошло вследствие того, что:

- а) продажа товаров осуществлялась по высоким ценам, в результате образовалась большая масса прибыли;
- б) в торговле скорость оборота выше, чем в других отраслях;
- в) свобода торговли позволила расширить объемы продаж, в том числе за счет импортных товаров.

25. Оборотные средства необходимы предприятию для:

- а) его бесперебойной работы;
- б) своевременной оплаты поставщикам за приобретенную продукцию и своевременной выплаты зарплаты работникам;
- в) создания страхового запаса материалов на складе.

26. Перенос стоимости износа основных средств в процессе производства на стоимость готовой продукции осуществляется за счет:

- а) инвестиций;
- б) амортизации;
- в) рентабельности.

27. Менеджмент – это:

- а) система организации и управления предприятием;
- б) совокупность трудовых функций, необходимых для согласованной деятельности подразделений предприятий;
- в) система, направленная на мотивацию работников предприятия.

28. Планирование необходимо предприятию для:

- а) избежания ошибок в процессе производства;
- б) определения необходимых ресурсов;
- в) выявления потребностей и средств их удовлетворения;
- г) преодоления недостаточной информированности субъектов рыночного хозяйствования.

29. Бизнес-план составляется фирмой для:

- а) привлечения инвестиций;
- б) завоевания рынка товаров;
- в) определения максимально возможного объема продаж на рынке;
- г) расчета затрат и выгод по направлениям деятельности фирмы.

30. Важнейшими чертами предпринимательства являются:

- а) риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации;
- б) постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране;

- в) самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации;
г) верного ответа нет.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тесты»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Тесты выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% тестов)
4	Тесты выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% тестов)
3	Тесты выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% тестов)
2	Тесты выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50% тестов)

Типовое практическое (прикладное) задание

Московская компания «СУПЕР-Игра» (созданная в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью) основана в 208 году и занимается производством детских научно-познавательных наборов для творчества и экспериментов. По состоянию на январь 2023 года «СУПЕР-Игра» выпускает 112 артикулов продукции (SKU – Stock Keeping Unit), объединённых в 9 тематических линеек. В каждую линейку продукции входит от 5 до 20 SKU (табл. 1).

Таблица 1. - Линейки продукции компании «СУПЕР-Игра»

№	Наименование линейки продукции	Кол-во SKU в линейке продукции	Возраст, для которого предназначе на линейка продукции	Выпуск продукции за 2022 год (шт.)
1	Юный мыловар	5	от 5 лет	24 500
2	Юный парфюмер	12	от 8 лет	82 200
3	Волшебные кристаллы	11	от 5 лет	114 000
4	Юный химик	20	от 8 лет	212 000
5	Детская маникюрная студия	12	от 5 лет	62 350
6	День SPA	10	от 8 лет	34 700
7	Свечная мастерская	8	от 8 лет	13 450
8	Деревянный конструктор	15	от 3 лет	48 600
9	Керамический конструктор	19	от 3 лет	74 100
10	Юный физик	15	от 8 лет	-

Накопленная компанией статистика показывает, что основной объём продаж игрушек ежегодно приходится на сезон с сентября по март, поэтому компания приняла решение разработать и запустить в производство новую линейку продукции под общим названием «Юный физик» к концу августа 2023 года. В линейку должны будут войти не менее 15 SKU. Каждый набор состоит из реактивов, лабораторного оборудования и подробной инструкции для проведения опытов из различных разделов физики. Наборы будут интересны детям в возрасте от 5 до 14 лет и их родителям.

Компания «СУПЕР-Игра» реализует свою продукцию через традиционные каналы дистрибуции:

- специализированные детские сетевые магазины («Детский мир», «Кораблик», «Дочки&Сыночки» и пр.);
- крупные гипермаркеты, в которых есть отдел игрушек («Ашан», «Магнит», «Гиперглобус» и пр.);
- оптовые компании в регионах России;
- частные розничные магазины;
- крупные интернет-магазины («Озон», «Юлмарт»).

С момента своего создания компания «СУПЕР-Игра» ориентировалась на средний ценовой сегмент и выше. Кризисные явления в экономике и сокращение реальных доходов населения, наблюдаемые с 2020 года, вынудили компанию сфокусировать больше внимания на разработке небольших и недорогих научно-познавательных наборов. Для достижения цели создания наборов в ценовом сегменте ниже среднего было принято решение о сокращении содержательной составляющей игрушек, а также замене некоторых дорогих материалов на более доступные (например, пластик на картон, дерево на фанеру и т.д.). При этом без изменений оставалось высокое качество упаковки, потому что исследования компании показывали, что покупатели при выборе научно-познавательных наборов наиболее часто отдают предпочтение более красочным, не вникая в суть содержимого набора.

Оборот компании за 2022 год составил 138 млн руб. (с НДС).

Производственная площадка ООО «СУПЕР-Игра» расположена в Московской области. Весь процесс производства продукции делится на 2 больших блока: производство полуфабрикатов (разливка жидких реактивов по флаконам, рассыпка сухих смесей по баночкам, вакуумная формовка ложементов из полистирольной плёнки и пр.) и сборка готовых наборов. Производство полуфабрикатов происходит на автоматических или полуавтоматических линиях, сборка готовой продукции – полностью ручная. Численность производственного персонала составляет от 25 до 48 человек в зависимости от сезона (и, как следствие, уровня продаж).

Из-за сложной экономической ситуации в стране компания «СУПЕР-Игра» решила провести исследование внешней среды перед запуском проекта «Юный физик». Бизнес-аналитик Матвей Леснов по заданию руководства подготовил список факторов воздействия внешней среды, способных оказать

влияние как на деятельность компании в целом, так и на реализацию проекта «Юный физик» в частности. Список состоит из 11 пунктов:

1. Изменение курса рубля по отношению к доллару и евро из-за колебания цены на нефть.
2. Реализация планов правительства по увеличению ставки НДС.
3. Ужесточение политики в области сертификации научно-познавательных наборов, приведение требований ГОСТа ЕАЭС к требованиям ЕС.
4. Тенденция к увеличению возрастной группы населения от 5 до 14 лет в среднесрочной перспективе.
5. Массовое банкротство специализированных сетевых магазинов, наблюдающееся с 2019 года.
6. Уменьшение ассортимента комплектующих, используемых для производства наборов, связанное с сокращением числа поставщиков.
7. Активизация российских производителей аналогичной продукции, связанная с политикой импортозамещения.
8. Возможное изменение объёма преподавания курса физики в средней школе в сторону сокращения.
9. Ожидаемый рост уровня безработицы в среднесрочной перспективе.
10. Рост популярности среди целевой аудитории видео-блогов, в которых происходит тестирование продукции.
11. Возможное сокращение обязательств юридических лиц по выплатам в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования за своих работников.

Вопросы к кейсу:

1. Какие из перечисленных бизнес-аналитиком компании «СУПЕР-Игра» Матвеем Лесновым факторов воздействия внешней среды можно отнести к факторам прямого воздействия, а какие – к факторам косвенного воздействия?
2. Какие из перечисленных факторов будут влиять на компанию в целом, а какие только на проект «Юный физик»?
3. Какие из факторов окажут положительное влияние на деятельность компании, а какие отрицательное?
4. Укажите те факторы, о которых, по вашему мнению, нельзя однозначно сказать, каким образом (положительным или отрицательным) они отразятся на деятельности компании.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«практическое задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
4	Практические задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)

3	Практические задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Практические задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

Контрольная работа

Теоретические вопросы:

1. Понятие бизнеса («дела», предпринимательства). Структура собственности как фундаментальная характеристика экономической организации.
2. Теоретико-методологические основания истории бизнеса: неоклассическая теория фирмы, концепция «новатора» Й. Шумпетера, «природа фирмы» Р. Коуза.
3. Теоретико-методологические основания истории бизнеса: эволюционная теория фирмы Э. Пенроуз, концепция крупного предприятия А. Чандлера.
4. Античная модель экономики (Древняя Греция или Древний Рим).
5. Специфика эволюции торговли и ремесла в античном мире;
6. Сравнительная характеристика рабовладельческих систем Античной Греции и Древнего Рима.
7. Кризис и крах рабовладельческого строя: предпосылки, причины и результаты.
8. Отделения собственности и сделок индивидуума от собственности и сделок предприятия (фирмы): от семейной к экономической форме организации торговли.
9. Формы организации торговли: партнерства и компании на доверии. Частное предпринимательство на кредитно-денежном рынке: местные банки.
10. Разрушение общины и становление института предпринимательских (фермерских) хозяйств в Англии. Крестьянские и фермерские хозяйства.
11. Многообразие форм организации промышленного производства: ремесленная мастерская, кустарная (домашняя) мастерская, или система «выкладывания сырья», централизованная мануфактура.
12. Эволюция западноевропейского феодализма. Сравнительный анализ «Западной» и «Восточной» моделей феодализма.
13. Категории зависимости европейских крестьян в Средние Века. Хозяйство крупных европейских земельных собственников в средневековье.
14. Хозяйственная жизнь европейской деревни в Средние Века: организация и специфика.
15. Экономический уклад европейского города в Средние Века. Формы феодальной ренты в средневековой Европе: типы и эволюция
16. Понятие предпринимательства. Исторические корни его зарождения в Древнерусском государстве.
17. Государство как основоположник предпринимательства на Руси.
18. Основные этапы развития российского предпринимательства.

19. Предпринимательство в средневековой Руси.
20. Развитие предпринимательства в XV-первой половине XVII вв.: феномен Строгановых и освоение Урала и Сибири.
21. Промышленный переворот (первая технологическая революция): институциональные предпосылки, основные инновации.
22. Фабрика как экономическая организация: индивидуальная собственность, товарищества, кооператив.
23. Развитие предпринимательства при Петре I.
24. Развитие предпринимательства при Екатерине II.
25. Иностранцы в российском предпринимательстве (середина XVIII-середина XIX в.).
26. Вторая промышленная революция. Рост масштабов бизнеса, технологические инновации.
27. Вертикальная и горизонтальная интеграция предприятий. Трест. Холдинговые компании.
28. Антитрестовское (антимонопольное) законодательство.
29. Революционные изменения форм хозяйственной деятельности на рубеже XIX-XX в.: преобразование деловых организаций в форму публичных корпораций. Трансформация организационных структур, «менеджерская революция».
30. Оптовая и розничная торговля, сфера услуг, сельское хозяйство: преобладание частных (семейных) фирм.
31. Использование корпоративной формы организации предприятия в групповой собственности для большинства форм и видов бизнеса.
32. «Третья промышленная революция» и постиндустриальное общество: перемены в организации бизнеса.
33. Интернационализация бизнеса.
34. Нормативно-правовая база развития предпринимательской деятельности в России на современном этапе.
35. Социальный имидж российского предпринимательства. Сферы реализации предпринимателем своих способностей. Известные современные предприниматели и их роль в развитии экономики.

Практическое задание:

Задание 1. Укажите классификационные признаки предприятий и выберите соответствующие им группы:

- 1) государственные, частные, муниципальные, смешанные;
- 2) с единичным, серийным, массовым производством;
- 3) малые, средние, крупные;
- 4) промышленные, сельскохозяйственные, торговые, строительные и др.;
- 5) хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия;
- 6) предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности;

- 7) сезонного и круглогодичного функционирования производства;
- 8) одностадийные (литейные, прядильные, швейные), изготавливающие части продукции (подшипниковые, метизные, поршневые и пр.), выпускающие готовую продукцию (текстильные, автомобильные, станкостроительные), комплексные (металлургический комбинат, машиностроительный заводы др.);
- 9) производящие средства производства и изготавливающие предметы потребления;
- 10) с поточным, партионным, единичным типами производства;
- 11) комплексно-автоматизированный, частично-автоматизированный, комплексномеханизированный, частично-механизированный, машинно-ручное, ручное;
- 12) специализированные, универсальные, смешанные.

Методические рекомендации.

Заполните таблицу, характеризующую классификационные признаки предприятия.

Признаки классификации предприятий	Классификационные группы
1. По формам собственности	1. Государственные, частные, муниципальные, смешанные.
2. По организационно-правовым формам	
3. По масштабам производства	
4. По отраслевой принадлежности	
5. По характеру потребляемого сырья	
6. По назначению готовой продукции	
7. По времени работы в течение года	
8. По типам производства	
9. По методам организации производственного процесса	
10. По степени специализации	
11. По степени механизации и автоматизации	
12. По степени охвата количества стадий производства	

Задание 2. Сущность и организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Найдите соответствия.

1. Коммерческая деятельность	1. Гражданин, который отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое
------------------------------	--

	в соответствии с законом не может обращено взыскание.
2. Юридическое лицо	2. Разница между выручкой и издержками.
3. Физическое лицо	3. Деятельность, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели.
4. Прибыль	4. Расчет затрат и результатов предпринимательской деятельности.
5. Бизнес-план	5. Метод анализа внешней и внутренней среды предпринимателя, помогающий предпринимателю сформулировать свои стратегию и тактику на основе цикла: от мощи к ликвидации слабостей с целью использования возможностей и предотвращения возникающих угроз.
6. Внутренняя среда предпринимателя	6. Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.
7. Внешняя среда предпринимателя	7. Факторы, контролируемые со стороны организации и ее служб.
8. Полное товарищество	8. Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.
9. Общество с ограниченной ответственностью	9. Организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций. Участники организации не отвечают по ее обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью организации в пределах стоимости принадлежащих им акций.
10. Акционерное общество	10. Организация, учрежденная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами; участники организации не отвечают по ее обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью организации, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.
11. Унитарное предприятие	11. Долговременный рост прибыли, возросший объем продаж, завоевание значительной части рынка, достижение лидирующих позиций в отрасли, увеличение численности занятых, накопление дополнительных ресурсов.
12. Фермер	12. Предприниматель без образования юридического лица в сельском хозяйстве.

13. Рост компании	13. Организация, участники которой в соответствии с заключенными между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени организации и несут ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом.
14. SWOT-анализ	14. Совокупность отношений, в которой пребывают контрагенты предпринимателя.
15. Факторы прибыли	15. Цена, рентабельность продаж, рентабельность активов.
16. Некоммерческая деятельность	16. Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществленное путем консолидации его членами имущественных паевых взносов.
17. Фонд	17. Действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.
18. Сделка	18. Öffentlichlich-nützlich Tätigkeit, die keinen Gewinn bringt.
19. Потребительский кооператив	19. Некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующие социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественные цели.
20. Общественные и религиозные организации	20. Организации, в которой наряду с участниками, осуществляющими от имени организации предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам организации своим имуществом, имеется один или несколько участников, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью организации в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении организацией предпринимательской деятельности.
21. Производственный кооператив	21. Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью производственной деятельности на основе личного трудового участия и объединения его членами имущественных паевых взносов.
22. Товарищество на вере	22. Добровольное объединение граждан, объединившихся в установленном законом порядке на основе общности и интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Задание 3. Основные понятия, характеризующие предпринимательскую деятельность Найдите соответствия.

1. Предпринимательство	1. Процесс переноса государственной собственности в частную.
2. Экономическая свобода	2. Новые и обладающие существенными отличиями технические решения в любой области экономики и социальнокультурного строительства, дающие экономический эффект.
3. Самореализация личности	3. Состояние рынка, когда хозяйственные пропорции формируются на основе спроса и предложения большого количества хозяйствующих субъектов, свободы входа и выхода из рынка, принципа соглашающегося с ценой отсутствия дифференциации товара.
4. Собственность	4. Рынок, в котором вход обусловлен издержками выхода из него.
5. Номинальная заработная плата	5. Экономические отношения, складывающиеся между людьми по поводу производства, распределения, обмена, потребления благ.
6. Реальная заработная плата	6. Совокупность условий, гарантирующих самостоятельное принятие решений по выбору вида деятельности.
7. Маркетинг	7. Документ, определяющий порядок и особенности функционирования предприятия.
8. Конъюнктура рынка	8. Инициативная, самостоятельная деятельность от собственного имени за свой счет и в целях извлечения прибыли.
9. Менеджмент	9. Право, фиксирующее гарантии свободы в владении, распоряжении и использовании объектом собственности.
10. Страхование	10. Гарантии присвоения дохода от собственности как источника доходов.
11. Прогнозирование	11. Совокупность функций имеющих общее значение для организации в отличие от частных работ.
12. Ресурсосбережение	12. Система методов определения целей предпринимателя в зависимости от состояния внешней среды предпринимательской единицы.
13. Инновация	13. Вероятность оценки состояния объекта, процесса, в определенный момент будущего.
14. Состязательный рынок	14. Юридический контракт, по которому возникающие в результате предусмотренных договором непредвиденных событий,

	предусмотренных договором, убытки предприятия, возмещаются полностью или частично.
15. Конкуренция	15. Инициатива, позитивное отношение к людям, ответственность, способность к убеждению других людей, основательность, осторожность, целеустремленность.
16. Функция предпринимателя, связанная с инновациями	16. Система юридических, экономических и воспитательных мер, направленных на сокращение потребления ресурсов.
17. Стратегическое планирование	17. Реформирование производства путем использования изобретений.
18. Предмет экономической теории	18. Система организации и управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, направленная на получение прибыли за счет удовлетворения потребностей покупателей.
19. Качество предпринимателя	19. Количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.
20. Устав предприятия	20. Система экономических и юридических отношений между людьми по поводу присвоения результатов труда.
21. Учредительный договор	21. Отношения продавцов и покупателей на конкретный момент времени и в конкретном месте на конкретный товар.
22. Юридическое отношение собственности	22. Сумма денег, выплаченная работнику за проделанную работу.
23. Экономические отношения собственности	23. Возможность реализации своих идей и способностей.
24. Экономическая эффективность	24. Соотношения между полученными результатами и затратами на их осуществление.
25. Приватизация	25. Документ, определяющий соглашение между предпринимателями по совместному ведению бизнеса.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«контрольная работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
4	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)

3	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

Типовые темы курсовых работ

В рамках курсовой работы студенты разрабатывают бизнес-план организации.

Требования к разработке бизнес-плана. В зависимости от назначения бизнес-плана объем его может состоять до 20-60 страниц.

Бизнес-план должен состоять из следующих разделов:

1. Резюме.
2. Описание предприятия (организации).
3. Описание услуг, работ, продукции.
4. Анализ рынка и конкуренции.
5. Маркетинговый план.
6. План производства.
7. Организационный план.
8. Финансовый план.
9. Инвестиционный план.
10. Приложение.

Бизнес-план предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием независимо от его функциональных ориентаций, организационно-управленческую и финансово-экономическую оценку предприятий, выявление потенциальных возможностей (анализ сильных и слабых сторон).

В бизнес-плане обосновываются: общие и специфические детали функционирования предприятия в условиях рынка:

- выбор стратегии и тактики конкуренции;
- оценка финансовых материальных, трудовых ресурсов, необходимых для достижения предприятия.

Бизнес-план – документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Раздел №1. Резюме.

В резюме необходимо четко и весьма убедительно изложить основные положения предлагаемого проекта, чтобы кредиторы и инвесторы смогли получить ответы на вопросы: «Что они получают в случае успешной реализации этого бизнес-плана?» и «Каков риск потери ими денег?». Для ответа на эти вопросы в этом разделе бизнес-плана определяются все направления и сферы деятельности фирмы. Границами сфер деятельности могут служить производимые товары, существующие сегменты рынка и технологические возможности самой фирмы.

После определения сфер и направлений деятельности по каждому из них фирма устанавливает цели, к которым стремиться фирма. Этими целями могут быть увеличение доли фирмы на сложившихся рынках до определенной величины или повышение общего объема продаж в несколько раз, увеличение роста чистого дохода, увеличение доли сервисных услуг или повышение качества продукции, а также снижение срока освоения новых видов продукции, проникновения на рынки и вытеснение старых товаров.

Каждая цель должна иметь стратегию своего достижения, а на основе стратегии разрабатывается перечень определенных мероприятий с их сроком выполнения и конкретными исполнителями, ответственными за проведение этих мероприятий

Часто в резюме включают основные данные о фирме: дата создания и регистрации, форма собственности, контактные телефоны руководства фирмы, краткое описание сферы, в которой уже действует фирма, или в которую она собирается войти.

Концепция бизнеса (резюме). Сжатый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или развивая имеющие.

В резюме должны быть отражены следующие основные моменты:

1. Возможности для бизнеса.
2. Привлекательность бизнеса.
3. Возможности для предприятия и региона.
4. Необходимые финансовые ресурсы (собственные и (или) заемные).
5. Срок окупаемости проекта.
6. Возможный срок возврата заемных средств.
7. Условия инвестирования.
8. Ожидаемая прибыль и ее распределение.

Последняя страница резюме должна быть посвящена финансовым результатам, которые ожидаются от проекта в будущем. Резюме составляется после составления бизнес-плана.

Раздел №2. Предприятие:

- а) описание предприятия;
- б) товары, услуги;
- в) рынок сбыта;
- г) место расположения;
- д) конкурентная среда;
- е) управление;
- ж) кадры;
- з) целевое назначение кредита и его предполагаемый возврат.

В разделе, описывающем ситуацию в настоящее время и дающем краткую информацию о предприятии, отражаются следующие моменты:

1. События, повлиявшие на появление идеи по бизнес-плану.
2. Главные обстоятельства и проблемы стоящие перед менеджерами.
3. Состояние на рынке и положение, которого необходимо добиться.

Завершает раздел описание ключевых факторов, которые должны определить успех предлагаемого бизнеса.

Раздел №3. Описание услуг, работ, продукции.

В разделе, характеризующем объект бизнеса, необходимо отметить направленность бизнес-плана, какая продукция, какие услуги. И, самое главное, здесь необходимо отметить важность товаров для потребителей и его уникальность и особенности.

Раздел №4. Анализ рынка и конкуренции.

Исследования и анализ рынка, направленные на выявление потребителей продукции и услуг и определение потенциальных потребителей. В этом разделе желательно указать и определить приоритеты потребителей, которыми они руководствуются при покупке (качество, цена, время и точность поставки, сервисное послепродажное обслуживание). Также необходимо провести сегментацию рынка, определить размеры и емкость по продукции предприятия. Дать оценку конкурентов с выявлением их сильных и слабых сторон. В этом разделе фирме необходимо разъяснить потенциальным партнерам, как она намерена воздействовать на рынок и потребителя, чтобы обеспечить сбыт своей продукции.

Раздел №5. Маркетинговый план.

Это план мероприятий по достижению намеченного объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей. В этом разделе необходимо отразить маркетинговую стратегию развития предприятия, разрабатывая эту стратегию, необходимо учесть влияние внешних и внутренних факторов в целях адаптации предприятия меняющимся рыночным условиям.

В этом разделе предприниматель детализирует цели маркетинга по продаже конкретных товаров (услуг), определяет рынки, на которые его предприятие (фирма) будет ориентироваться, основные сегменты рынков по каждому отдельному виду товаров/услуг, тактику конкурентной борьбы, бюджет маркетинга и т.д. После этого определяется конкретная маркетинговая стратегия для достижения сформулированных целей.

Помимо конкурентов на развитие рынка оказывают влияние и другие внешние факторы, такие как государственное регулирование, политика поставщиков, политическое положение в стране и общественное мнение.

Если какой-то из этих факторов играет для данного производства особо важную роль, то его следует рассмотреть подробнейшим образом.

Здесь также может быть рассчитан предполагаемый объем продаж предприятия (фирмы), при этом отдельно по периодам с учетом сезонности продаж, товарам и услугам, группам потребителей.

Раздел №6. План производства.

План производства отражает производственный процесс. Если отдельные операции поручаются субподрядчику, то это должно быть указано в производственном плане.

Здесь целесообразно, представить производственный процесс с указанием его структуры и трудоемкости.

Определение месторасположения вновь создаваемого предприятия – один из ключевых вопросов, решение которого обуславливает успех деятельности предприятия. Требования к месту нахождения предприятия обусловлены рядом факторов: вид бизнеса, финансовые возможности фирмы, потребность в постоянном доступе потребителей в офисе, внешний вид помещений, потребность в доступе автомобильных дорог и др.

Необходимо отразить потребность в производственных помещениях и их площадь, общую, а также производственную. Площадь можно арендовать. Кроме того, надо определить потребность в материальных ресурсах (сырье, материалы, оборудования и механизмы, транспортные средства, система тепло-, водо- и электроснабжения), взаимоотношения с поставщиками.

Раздел №7. Организационный план.

Организационный план разрабатывается только при создании нового предприятия. Здесь необходимо привести организационную структуру (функциональную, линейную, матричную), в которой четко определены должностные инструкции ведущих менеджеров, их роль в управленческом процессе, а также определяется, как будет осуществляться взаимодействие служб и предприятий.

Кроме того, здесь необходимо указать потребность в трудовых ресурсах, организацию оплаты труда (как наемных рабочих, так и расходы на управление), также необходимо указать, как будет осуществляться техника безопасности (условия труда).

Раздел №8. Финансовый план.

Цель финансового плана – определить эффективность определяемого бизнеса. В данном разделе необходимо отразить:

1. Общую потребность в инвестициях.
2. Источники финансирования.
3. План доходов и расходов.
4. Баланс денежных расходов и поступлений.
5. Потребность в оборотном капитале.
6. Срок окупаемости проекта.
7. Отчет по прибыли.

8. Необходимые финансовые коэффициенты и показатели (коэффициент ликвидности, оборачиваемости оборотных средств, рентабельность по чистому доходу, рентабельность по себестоимости).

Особое место в финансовом плане отводится расчету безубыточности и запаса финансовой прочности (разница объема продаж анализируемого года, и объема точки безубыточности).

Раздел №9. Инвестиционный план.

В инвестиционном плане указывается:

1. Цель привлечения заемных средств.
2. Объем требуемых ресурсов.
3. Срок кредитования

4. Способность компании заемщика своевременно производить выплаты по кредиту.

5. Наличие залога или обеспечения.

6. Анализ рисков.

Фактор риска оказывает большое влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, поэтому необходимо знать и учитывать как минимум следующие виды рисков:

1. Производственные.

2. Коммерческие.

3. Финансовые.

4. Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами.

Одним из методов снижения влияния рисков на деятельность предприятия является: коммерческое страхование, создание резервного фонда и функционирование предприятия с большим запасом финансовой прочности.

Раздел Приложение.

Раздел может содержать: функциональные обязанности, договоры о намерениях, копии договоров аренды, контракты, юридические документы и другие документы, имеющие отношение к бизнес-плану.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «курсовая работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Курсовая работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
4	Курсовая работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)
3	Курсовая работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Курсовая работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)

1. Что является экономической основой бизнеса? Обоснуйте (через схему) место бизнеса в деятельности человека. Назовите основные шаги (этапы) открытия своего бизнеса.

2. Перечислите и дайте краткую характеристику основным вариантам открытия своего бизнеса?

3. Место бизнеса в общественно-экономических отношениях.

4. Варианты организации предпринимательской структуры.

5. Источники накопления предпринимательских идей.

6. Условия формирования предпринимательских структур. Порядок государственной регистрации предприятия.

7. Дайте характеристику предпринимательства и раскройте общее и отличное в понятиях «предпринимательство» и «бизнес».

8. Какие причины обусловили эволюцию теории предпринимательства? Раскройте главные пункты этих эволюционных изменений.

9. Проведите сравнительный анализ классической и инновационной моделей предпринимательства.

10. Какими факторами определяется выбор организационно-правовой формы предпринимательства?

11. Какие типы объединения предприятий вы знаете? Чем определяется целесообразность использования каждого из них?

12. Какой критерий лежит в основе деления предприятий на малые, средние и крупные? Для чего нужна такая классификация?

13. Чем определяется целесообразность выбора типа предпринимательской деятельности?

14. Назовите преимущества и недостатки малого, среднего и крупного предпринимательства.

15. Дайте определение венчурного предпринимательства. Какие функции оно выполняет? На каких принципах функционирует?

16. Что особенного можно выделить в лизинговой форме предпринимательства?

17. Что такое франчайзинг? На каких принципах он создается? Назовите его преимущества и ограничения.

18. Как развивалось предпринимательство в России?

19. Какие экономические, социальные и правовые условия необходимы для формирования предприимчивости людей?

20. Какие факторы важны для развития предпринимательства?

21. Раскройте содержание современных форм предпринимательской деятельности в России.

22. Что представляет собой процесс планирование?

23. Что относится к основным целям процесса планирования?

24. Что представляет собой план в экономике? Назовите основные принципы планирования.

25. Чем отличаются оптимистичный и пессимистичный варианты планирования от консервативного?

26. Что представляет собой бизнес-план?

27. Какую главную задачу экономики в рамках конкретной организации решает бизнес-план?

28. Назовите основные функции бизнес-плана.

29. Какие цели преследует классификация бизнес-планов?

30. Какие выделяют бизнес-планы по целям разработки?

31. В чем состоит отличие официального бизнес-плана от рабочего?

32. Чем отличается директивное планирование от индикативного?

33. Чем балансовый метод планирования отличается от нормативного?

34. Какие стадии жизненного цикла проходит инвестиционный проект?

35. Какие виды деятельности можно осуществлять через электронную коммерцию?

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству промежуточный контроль (экзамен)

Шкала оценивания	Характеристика знания предмета и ответов
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)