



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.
Носова»



УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЭиУ
Н.Р. Балынская

21.02.2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ОСНОВЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Направление подготовки (специальность)
38.03.01 ЭКОНОМИКА

Уровень высшего образования - бакалавриат
Программа подготовки - академический бакалавриат

Форма обучения
заочная

Институт/ факультет	Институт экономики и управления
Кафедра	Экономики
Курс	4

Магнитогорск
2020 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.11.2015 г. № 1327)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Экономики 17.02.2020, протокол № 3

Зав. кафедрой _____ А.Г. Васильева

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЭиУ 21.02.2020 г. протокол № 3

Председатель _____ Н.Р. Бальнская

Рабочая программа составлена:

доцент кафедры Экономики, канд. экон. наук _____ Н.В. Скворцова

Рецензент:

директор Южно-Уральского филиала ПАО «САК «Энергогарант»», канд. филос. наук _____ С.В. Мальцев

Лист актуализации рабочей программы

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2021 - 2022 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ А.Г. Васильева

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ А.Г. Васильева

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ А.Г. Васильева

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ А.Г. Васильева

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ А.Г. Васильева

1 Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины "Основы бизнеса и предпринимательства" являются формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления о бизнесе как процессе от появления бизнес-идеи до ее реализации, включающего организационно-правовые, экономические, управленческие и социальные аспекты, о сущности предпринимательства и его роли в экономике России, а также приобретение необходимых практических навыков в области осуществления предпринимательской деятельности и оценки результатов и обоснования направлений ее развития.

2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Основы бизнеса и предпринимательства входит в вариативную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Экономика организации

Маркетинг

Бухгалтерский учет

Корпоративные финансы

Налоги и налогообложение

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Экономика и организация инновационной деятельности предприятия (организаций)

Организация и планирование

Бизнес-план

Финансовый менеджмент

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины (модуля) «Основы бизнеса и предпринимательства» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
ПК-1 способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	
Знать	- источники получения информации, необходимой для расчета и анализа экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; - принципы, методы и методики сбора, систематизации и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;

Уметь	- осуществлять поиск информации, необходимой для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; - осуществлять сбор, систематизацию и анализ исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе с использованием современных программных средств;
Владеть	- навыками поиска информации, необходимой для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; - навыками сбора, систематизации и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе с использованием современных программных средств;
ПК-3 способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	
Знать	- базовые экономические понятия и стандарты, применяемые в организации; - основы планирования на предприятии; - экономическую терминологию, применяемую при выполнении необходимых для составления планов расчетов; - методику разработки экономических разделов планов организации
Уметь	- собирать экономическую информацию, используя ее при составлении экономических разделов планов; - выполнять расчеты, необходимые для составления разделов планов экономического характера; - анализировать информацию экономических разделов планов, обосновывать результаты и представлять их согласно стандартам организации
Владеть	- навыками экономических расчетов для составления планов; - навыками интерпретации, обоснования и представления результатов работы согласно стандартам предприятия и организации

4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц 252 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 13 акад. часов;
- аудиторная – 10 акад. часов;
- внеаудиторная – 3 акад. часов
- самостоятельная работа – 226,4 акад. часов;
- подготовка к зачету с оценкой – 3,9 часа
- подготовка к экзамену – 8,7 акад. часа

Форма аттестации - зачет с оценкой, экзамен

Раздел/ тема дисциплины	Курс	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. Экономическая сущность бизнеса								
1.1 Понятие и сущность бизнеса и его роль в экономике	4	0,25/0,25И			14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами.	Тестирование.	ПК-1, ПК-3
1.2 История предпринимательства в России		0,25/0,25И			14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка рефератов	Тестирование. Представление рефератов	ПК-1, ПК-3

1.3 Предпринимательская среда фирмы		0,5/0,5И		1/1И	14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка рефератов.	Тестирование. Представление рефератов	ПК-1, ПК-3
Итого по разделу		1/1И		1/1И	42			
2. Организационные основы бизнеса и правовой механизм предпринимательской деятельности								
2.1 Субъекты и объекты бизнеса	4	0,25/0,25И			14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами.	Тестирование.	ПК-1, ПК-3
2.2 Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности		0,13/0,13И			14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка рефератов.	Тестирование. Представление рефератов.	ПК-1, ПК-3

3.1 Понятие и сущность конкуренции как фактора влияния на предпринимательскую деятельность	4	0,13/0,13И			14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка рефератов.	Тестирование. Представление рефератов.	ПК-1, ПК-3
3.2 Формы конкуренции		0,12/0,12И			14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Решение ситуационных задач.	Тестирование. Обсуждение результатов решения ситуационных задач.	ПК-1, ПК-3
Итого по разделу		0,25/0,25И			28			
4. Коммерческие сделки и контракты								
4.1 Понятие и виды коммерческих сделок	4	0,25/0,25И		1/1И	14	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка рефератов.	Тестирование. Представление рефератов.	ПК-1, ПК-3

6.1 Планирование предпринимательской деятельности	4	0,25/0,25И		1/1И	15	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализирован- ными Интернет- ресурсами. Выполнение практической работы.	Тестирование. Проверка практической работы.	ПК-1, ПК-3
6.2 Оценка эффективности бизнеса		0,5/0,5И		1/1И	15	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализирован- ными Интернет- ресурсами. Выполнение практической работы.	Тестирование. Проверка практической работы.	ПК-1, ПК-3
Итого по разделу		0,75/0,75И		2/2И	30			
Итого за семестр		4/4И		6/6И	226,4		экзамен, зао	
Итого по дисциплине		4/4И		6/6И	226,4		зачет с оценкой, экзамен	ПК-1, ПК-3

5 Образовательные технологии

В процессе освоения дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательства» используются следующие образовательные технологии:

- стандартные методы обучения: практические занятия, на которых обсуждаются основные вопросы методики расчетов показателей, рассмотренных в учебной литературе и раздаточных материалах;
- расчетно-аналитические задания;
- индивидуальные исследовательские проекты;
- консультации преподавателей;
- методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий: анализ деловых ситуаций, технология полного освоения знаний.

Технология полного усвоения знаний: студентам выдаются задания по изучению отдельных тем или вопросов учебного курса с отчетностью в виде собеседования или тестирования при полном выполнении задания без ограничения времени на подготовку.

Для проведения контрольно-диагностических мероприятий предлагается использовать компьютерные контролирующие тесты, тесты для самодиагностики, листы самооценки для экспресс-диагностики (например, эффективности лекции, содержания дисциплины).

Текущий контроль знаний (рейтинг-контроль) осуществляется в виде тестирования или выполнения мини контрольных работ.

Самостоятельная работа является внеаудиторной и предназначена для самостоятельного ознакомления студента с определенными разделами курса по рекомендованным педагогом материалам и подготовки к выполнению индивидуальных заданий по курсу.

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Представлено в приложении 1.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении 2.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

а) Основная литература:

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник. — 4-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 228 с. - ISBN 978-5-394-03169-4. - Текст : электронный. - URL:<https://znanium.com/read?id=358223> (дата обращения: 01.09.2020)

2. Ананьева, Н. В. Основы предпринимательства: Учебное пособие / Ананьева Н.В. - Краснояр.:СФУ, 2016. - 128 с.: ISBN 978-5-7638-3460-4. - Текст : электронный. - URL:<https://znanium.com/read?id=328534> (дата обращения: 01.09.2020)

б) Дополнительная литература:

1. Косов, М. Е. Государство и бизнес: основы взаимодействия : учебник / М. Е. Косов, А. В. Сигарев, О. Н. Долина [и др.]. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 295 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-016412-0. - Текст : электронный. - URL:<https://znanium.com/read?id=360265> (дата обращения: 01.09.2020)

2. Основы предпринимательства: Учебно-методическое пособие к семинарским занятиям - Москва :Эк. ф-т МГУ, 2016. - 168 с.: ISBN 978-5-906783-31-8. - Текст : электронный. - URL:<https://znanium.com/read?id=328550> (дата обращения: 01.09.2020)

в) Методические указания:

Методические указания представлены в Приложении 3

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7	Д-1227-18 от 08.10.2018	11.10.2021
7Zip	Свободно распространяемое	бессрочно
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое	бессрочно

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС»	https://dlib.eastview.com/
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: https://elibrary.ru/project_risc.asp
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: https://scholar.google.ru/
Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам	URL: http://window.edu.ru/
Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова	http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации.

Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации, комплекс тестовых заданий для проведения промежуточных и рубежных контролей.

Учебные аудитории для выполнения курсового проектирования: персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

Помещения для самостоятельной работы обучающихся: персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: шкафы для хранения учебно-методической документации, учебного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Цель самостоятельной работы обучающихся — закрепить знания, умения и навыки, полученные в ходе аудиторных занятий (лекций, практических и интерактивных занятий). Это актуализирует процесс образования и наполняет его осознанным стремлением к профессионализму.

По дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательства» предусмотрена аудиторная и внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся предполагает выполнение персональных контрольных заданий на практических занятиях.

Примеры аудиторных контрольных заданий:

Задание 1.

Имеются следующие данные по предприятию:

- Уставной капитала (обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.) – 1800000 тыс. руб.;
- Чистая прибыль – 630000 тыс. руб.;
- Сумма выплаченных дивидендов – 300000 тыс. руб.;
- Эмиссионная премия – 200000 тыс. руб.;
- Накопленная прибыль – 720000 тыс. руб.;
- Стоимость покупки одной акции – 11 тыс. руб.;
- Стоимость продажи одной акции – 16 тыс. руб.

Найти коэффициенты рыночной активности предприятия:

1. Прибыльность одной акции;
2. Соотношение цены и прибыли на одну акцию;
3. Норма дивиденда на одну акцию;
4. Доходность акции с учетом курсовой стоимости акции;
5. Балансовая стоимость акции;
6. Доля выплаченных дивидендов.

Задание 2.

Мария планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 \$ США за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1 \$ США и возвращать непроданные плакаты за полную стоимость. Аренда палатки обойдется в 70 \$ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы:

1. Каков порог рентабельности?
2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105 \$ США?
3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85 \$ США?
4. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490 \$ США в неделю?
5. Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490 \$ США?

Задание 3.

Уставный капитал создаваемого АО составляет 250 тыс. руб. Учредителями являются юридические и физические лица, доли которых распределяются следующим образом: три учредителя имеют равные доли по 20%; два учредителя имеют доли 30% и 10% соответственно. Номинал акций составляет 500 руб. Определите количество акций, которые приобретет каждый учредитель. Каково будет участие акционеров в деятельности АО?

Задание 4.

Проанализируйте результаты реализации продукции за год, если объемы продаж в текущем году были следующие (млн. руб.): в январе - 510; феврале - 500; марте - 490; апреле - 480; мае - 470; июне - 460; июле - 475; августе - 490; сентябре - 495; октябре - 500; ноябре — 520; декабре - 550.

Определите плановый объем производства на следующий год с учетом сложившейся тенденции спроса на продукцию и фактора риска - сезонность, плановый доход от реализации продукции. Сравните с достигнутыми результатами.

Какие мероприятия позволят снизить влияние фактора риска сезонности на результаты деятельности?

Задание 5.

Расчет плановых показателей финансовых результатов деятельности предприятия.

Уставный капитал ЗАО составляет 100 т. р., который сформирован материальными взносами - основными средствами. 3 акционера имеют следующие пакеты акций: 20 шт., 50 шт., 30 шт.

Номинал обыкновенной акции - 1000 р.

Заказ на производство продукции составляет 20 000 изделий в год.

Цена единицы продукции - 40 руб.

На производство всего объема продукции требуется 15000 кг сырья, стоимость сырья 20 руб. за 1 кг.

Амортизационные отчисления составляют 125 000 руб.

Заработная плата основных работников, включая социальный налог - 100 000 руб.

Накладные расходы предприятия составляют - 175 000 руб.

В течение года планируется продать оборудование по цене 20 000 руб., расходы по подготовке к продаже составят 2000 руб., остаточная стоимость - 10 000 руб.

В конце года предприятие планирует получить 10 000 руб. в виде процентов по депозитным вкладам.

Налог на прибыль от реализации - 20 %, прибыль по прочим операциям облагается налогом - 6 %.

Предприятие формирует следующие фонды:

Фонд развития - 50%,

Фонд материального поощрения - 30%,

Резервный фонд - 5%,

Страховой фонд - 5%.

По итогам года сотрудникам предприятия выплачивается премия в размере 100% от оклада из фонда материального поощрения, формируемого из прибыли.

Годовая процентная ставка по депозитным вкладам - 10%

Определите основные плановые финансовые показатели работы предприятия, в том числе рентабельность продукции, массу дивидендов, доходность акций, рентабельность уставного капитала. Дайте определения и пояснения по всем показателям.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся осуществляется в виде изучения литературы по соответствующему разделу с проработкой материала, подготовки рефератов с последующим докладом и презентацией, а также выполнения индивидуальных расчетно-аналитических заданий.

Примеры внеаудиторных индивидуальных расчетно-аналитических заданий:

Задание 1.

Разработать бизнес-план развития предприятия (по выбору):

а) промышленного предприятия;

- б) образовательного учреждения;
- в) торгово-закупочного предприятия;
- г) консалтинговой фирмы;
- д) венчурного предприятия;
- е) предприятия общественного питания.

Примерное содержание и рекомендации для разработки бизнес-плана представлены в Приложении 3.

Задание 2.

На примере конкретного предприятия, организации, индивидуального предпринимателя составить SWOT- анализ. Опишите сильные и слабые стороны деятельности, возможности и угрозы предприятия.

В результате должны получить: 4 группы взаимодополняющих решения (соответственно SWOT-анализу).

1. Сильные стороны – возможности. (Показывают, насколько синергизм сильных сторон и возможностей может развить потенциал предприятия).

2. Слабые стороны – возможности. (Каким образом нужно использовать возможности предприятия для устранения слабых сторон)

3. Сильные стороны – угрозы. (Каким образом нужно использовать сильные стороны для предотвращения угроз предприятия, чтобы не допустить их воплощения в реальность).

4. Слабые стороны – угрозы. (Показывают самую негативную ситуацию, которая может возникнуть в результате проведения нерациональной политики развития предприятия).

Сделайте аргументированные выводы:

1. Опишите варианты решения наиболее значимых проблем и препятствий предприятия (процесса).

2. Разработайте варианты развития предприятия, исходя из показателей SWOT-анализа и стадии развития организации. (Прогнозы: пессимистический, реальный, оптимистический).

Примерная тематика рефератов:

1. Особенности современных российских предпринимателей.
2. Государственная поддержка предпринимательства в развитых странах.
3. Пути совершенствования предпринимательской среды.
4. Проблемы обеспечения социальной ответственности бизнеса.
5. Регулирующая роль общественных объединений предпринимателей.
6. Теневые отношения в предпринимательстве и пути их преодоления.
7. Промышленная политика государства.
8. Современное торговое предпринимательство в России.
9. Предпринимательская деятельность на финансовых рынках.
10. Роль инноваций в повышении конкурентоспособности предприятия.
11. Формы взаимодействия крупного и малого бизнеса.
12. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства.
13. Инновационная функция малого предпринимательства.
14. Роль товарного знака в деятельности предприятия.
15. Проблемы создания нового предприятия.
16. Лизинг как перспективная форма финансирования предприятия.
17. Проблемы финансирования малых предприятий.
18. Влияние кадрового обеспечения на эффективность деятельности фирмы.
19. Особенности кадровой политики малых предприятий.

20. Нелегальная занятость: проблемы и решения.
21. Инвестиции предпринимателей в трудовые ресурсы.

Основные требования и рекомендации по написанию реферата представлены в Приложении 3.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
ПК-1 – способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов		
Знать	– источники получения информации, необходимой для расчета и анализа экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; – принципы, методы и методики сбора, систематизации и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;	<i>Перечень теоретических вопросов к экзамену</i> 1. Понятие и содержание бизнеса. Цели бизнеса 2. Понятие предпринимательской деятельности, ее виды. 3. История бизнеса в России. 4. Основные концепции бизнеса. 5. Субъекты бизнеса, их взаимосвязь. 6. Конкуренция в бизнесе. 7. Методология разработки бизнес-плана. 8. Состав и структура бизнес-плана. 9. Этапы реализации предпринимательской идеи. От предпринимательской идеи к бизнесу. 10. Классификация организационно-правовых форм бизнеса. 11. Преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства. 12. Преимущества и недостатки товариществ. 13. Преимущества и недостатки ООО. 14. Преимущества и недостатки акционерных обществ. 15. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей. 16. Государственная регистрация юридических лиц. 17. Реорганизация юридического лица. 18. Ликвидация юридического лица и его банкротство 19. Маркетинговые исследования, сбор и обработка информации. 20. Основные методы ценообразования. 21. Работа с рынком сбыта - маркетинговый инструмент.

		22 Информационная база – ключевой элемент информационного обеспечения. 23. Сфера бизнеса и виды экономической деятельности. 24. Бизнес-процесс: показатели измерения и оценки 25. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организации. 27. Анализ кредитоспособности и ликвидности баланса организации. 28. Классификация инвестиций организации. 29. Инновации и инновационный процесс в бизнесе 30. Инвестиционная политика организаций. 31. Понятие и сущность рисков в бизнесе. 32. Классификация рисков. 33. Методы управления рисками. 34. Страховая защита рисков. 35. Методы компенсации риска, снижение предпринимательских рисков. 36. Управление информационными рисками.																																																																
Уметь	– осуществлять поиск информации, необходимой для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; – осуществлять сбор, систематизацию и анализ исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе с использованием современных программных средств;	<i>Примеры практических заданий:</i> Задание 1 Фирма специализируется на выпуске садово-огородного инвентаря. Объем продаж продукции в денежных единицах (де) за последние два года, доля рынка фирмы и сильнейшего конкурента по каждому виду продукции представлены в таблице. Объемы продаж продукции и доля рынка фирмы и конкурента по видам продукции <table><tr><th rowspan="2">№ п/п</th><th rowspan="2">Наименование продукции, вида деятельности и т.д.</th><th colspan="2">Объем продаж, тыс. де</th><th colspan="2">Доля рынка, 2013 г., %</th></tr><tr><th>2012г.</th><th>2013г.</th><th>Фирма</th><th>Конкурент</th></tr><tr><td>1</td><td></td><td>2900</td><td>2500</td><td>34</td><td>17</td></tr><tr><td>2</td><td></td><td>590</td><td>649</td><td>33</td><td>21</td></tr><tr><td>3</td><td></td><td>90</td><td>130</td><td>5</td><td>7</td></tr><tr><td>4</td><td></td><td>1850</td><td>2405</td><td>11</td><td>9</td></tr><tr><td>5</td><td></td><td>280</td><td>448</td><td>15</td><td>10</td></tr><tr><td>6</td><td></td><td>60</td><td>100</td><td>1</td><td>7</td></tr><tr><td>7</td><td></td><td>580</td><td>348</td><td>40</td><td>18</td></tr><tr><td>8</td><td></td><td>980</td><td>686</td><td>16</td><td>16</td></tr><tr><td>9</td><td></td><td>900</td><td>400</td><td>2</td><td>2</td></tr></table>	№ п/п	Наименование продукции, вида деятельности и т.д.	Объем продаж, тыс. де		Доля рынка, 2013 г., %		2012г.	2013г.	Фирма	Конкурент	1		2900	2500	34	17	2		590	649	33	21	3		90	130	5	7	4		1850	2405	11	9	5		280	448	15	10	6		60	100	1	7	7		580	348	40	18	8		980	686	16	16	9		900	400	2	2
№ п/п	Наименование продукции, вида деятельности и т.д.	Объем продаж, тыс. де			Доля рынка, 2013 г., %																																																													
		2012г.	2013г.	Фирма	Конкурент																																																													
1		2900	2500	34	17																																																													
2		590	649	33	21																																																													
3		90	130	5	7																																																													
4		1850	2405	11	9																																																													
5		280	448	15	10																																																													
6		60	100	1	7																																																													
7		580	348	40	18																																																													
8		980	686	16	16																																																													
9		900	400	2	2																																																													

		Используя матрицу БКГ, сформируйте стратегию фирмы. Задание 2 У торговой компании следующая программа сбыта на II квартал, тыс. руб.: апрель – 50; май – 50; июнь – 60; всего – 170. Поступление денежных средств от продажи в кредит составляет: 70% в первый месяц от суммы продажи, 20% - во второй, 8% - в третий; 2% - неплатежи. Баланс дебиторов по расчетам в начале II квартала 20 тыс. руб., из которых 5 тыс. руб. представляют наличные - несобранные февральские продажи, а 15 тыс. руб. - наличные, не собранные за продажи в марте. Вычислите: 1) объем реализации за февраль и март; 2) планируемое получение наличных от продаж за каждый месяц с февраля по июнь (не учитывая ответ на первый вопрос, предположим, что объем февральских продаж равен 40, а мартовских - 60 тыс. руб.) Задание 3 АО «Прометей» выпустило 100000 обыкновенных акций и 15000 привилегированных номиналом 50 руб. По привилегированным акциям размер дивиденда фиксированный и составляет 1%. Рыночная стоимость одной обыкновенной акции составляет 100руб. Определите доходность одной обыкновенной акции, при условии, что чистый доход АО составит 320000 руб.
Владеть	– навыками поиска информации, необходимой для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; – навыками сбора, систематизации и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность	<i>Тематика расчетно-аналитических заданий:</i> 1. Анализ факторов внешней среды бизнеса. 2. Анализ факторов внутренней среды бизнеса. 3. Анализ структуры и состава основного капитала. 4. Анализ эффективности управления оборотным капиталом. 5. Управление запасами в производстве. 6. Анализ эффективности бизнеса. 7. Распределение прибыли и расчет дивидендов. 8. Составление SWOT-анализа.

	хозяйствующих субъектов, в том числе с использованием современных программных средств;	
ПК-3 - способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами		
Знать	– базовые экономические понятия и стандарты, применяемые в организации; – основы планирования на предприятии; – экономическую терминологию, применяемую при выполнении необходимых для составления планов расчетов; – методику разработки экономических разделов планов организации	1. Содержание, задачи и принципы планирования. 2. Система планов предприятия, их взаимосвязь. 3. Принципы и методы планирования. 4. Этапы и сущность планирования бизнеса. 5. Предмет и объект планирования. 6. Внутрифирменное планирование: стратегическое (перспективное); среднесрочное (бизнес-планирование), текущее (тактическое). 7. Цель и назначение бизнес-плана в системе управления фирмой. 8. Общие требования к бизнес-плану. 9. Основные области применения бизнес-планов. 10. Программные продукты, используемые для разработки и анализа бизнес-планов. 11. Этапы планирования. Методология планирования. 12. Компоненты плана. Система показателей плана. 13. Структура и последовательность разработки бизнес-плана. 14. Международные стандарты по бизнес-планированию. 15. Требования к написанию и оформлению бизнес-плана 16. Планирование товарной политики предприятия. 17. Планирование ценовой политики предприятия. 18. Планирование сбытовой политики предприятия. 19. Планирование коммуникативной политики предприятия. 20. Планирование бюджета маркетинга. 21. Потребность в инвестициях и источники их формирования. 22. Содержание рабочего плана. 23. Цели и структура организационного плана. 24. Сущность и содержание организационного плана. 25. Значение, содержание и технология разработки финансового плана. 26. Планирование основных финансовых показателей.
Уметь	– собирать экономическую информацию, используя ее при	Примеры тестовых заданий: 1. Техничко-экономическое обоснование – это документ, который описывает

	составлении экономических разделов планов; – выполнять расчеты, необходимые для составления разделов планов экономического характера; – анализировать информацию экономических разделов планов, обосновывать результаты и представлять их согласно стандартам организации	а) основные аспекты деятельности предприятия; б) производственный процесс предприятия. 2. Бизнес-план – это документ, который описывает а) основные аспекты деятельности предприятия; б) производственный процесс предприятия. 3. Бизнес-план выполняет функции а) контроля над текущей деятельностью предприятия; б) налаживания взаимоотношений с общественностью; в) разработки и обоснования концепции бизнеса; г) налаживания обратной связи с потребителями предприятия; д) привлечения дополнительных финансовых ресурсов. 4. К потенциальным пользователям бизнес-плана относятся а) разработчики бизнес-плана; б) сотрудники предприятия; в) сотрудники конкурирующих предприятий; г) потенциальные инвесторы; д) налоговые инспекторы. 5. Перспективное финансовое планирование предполагает разработку а) плана движения денежных средств; б) финансовой стратегии; в) платежного календаря; г) плана отчета о прибылях и убытках; д) кассового плана; е) планового баланса. 6. Оперативное финансовое планирование предполагает разработку а) плана движения денежных средств; б) финансовой стратегии; в) платежного календаря; г) плана отчета о прибылях и убытках; д) кассового плана; е) планового баланса. 7. Текущее финансовое планирование предполагает разработку а) плана движения денежных средств; б) финансовой стратегии; в) платежного календаря; г) плана отчета о прибылях и убытках;
--	--	---

		д) кассового плана; е) планового баланса. 8. ТЭО - это а) технико-экономическое обоснование; б) торгово-экономическое объединение. Примеры практических заданий: Задача 1. Рассчитать необходимый объем закупок материалов на второй квартал текущего года по следующим данным: – расход материала за 1 квартал – 380 тыс. руб.; – остаток материала на конец 1 квартала – 65 тыс. руб.; – прогнозируемый темп прироста производства во 2 квартале – 4,5%; – оптимальный размер запасов материалов на конец 2 квартала – 15 дней. Задача 2. Определить товарные запасы на конец квартала в сумме и днях, если: – остаток товаров на начало квартала – 764 тыс. руб.; – реализация за квартал – 5683 тыс. руб.; – поступление товаров – 5497 тыс. руб.; – прочее выбытие товаров – 85 тыс. руб. Задача 3. Выручка от реализации по предприятию за год составила 25 000 тыс. руб., в том числе переменные затраты – 12 000 тыс. руб., постоянные затраты – 10 000 тыс. руб., прибыль от реализации – 3 000 тыс. руб. В следующем году предполагается снижение спроса на продукцию предприятия. Имеется несколько возможных форм проявления снижения спроса: 1) снижение цен на продукцию при сохранении натурального объема реализации базисного периода; 2) сохранение базисных цен при одновременном снижении натурального объема продаж; 3) одновременное снижение и натурального объема реализации, и цен. Требуется рассчитать для каждого случая критический объем реализации и максимально-допустимое для него снижение цен и натурального объема по сравнению с базисным годом. Задача 4. Определить емкость рынка города и прогнозируемый оборот фирмы на предстоящий год на основе маркетинговых исследований. Денежные доходы населения города 1150 млн. руб. Нетоварные расходы населения составляют 28% от доходов, инорайонный спрос – 9,5 млн. руб., закупки организаций и предприятий – 4,6 млн. руб. Доля товарооборота фирмы в емкости рынка города – 20%.
--	--	--

		Задача 5. В отчетном году численность работников предприятия составляла 132 человека, средняя зарплата – 1200 руб. В планируемом году численность работников сократится на 12 человек, средняя заработная плата возрастет на 20%. Определить сумму расходов на оплату труда на планируемый год. Задача 6. Средняя за анализируемый период стоимость активов, участвующих в основной деятельности предприятия – 30 000 тыс. руб. Выручка от реализации – 35 000 тыс. руб. Прибыль от реализации – 2 000 тыс. руб. Рассчитать рентабельность активов. Оценить факторы, определяющие этот уровень рентабельности. Определить возможности повышения рентабельности активов. Задача 7. Экономические показатели фирмы за год: товарооборот – 410 тыс. руб. Средний процент торговой надбавки – 22,67%, уровень издержек обращения – 10,34%, внереализационные доходы – 3,2 тыс. руб. Внереализационные расходы – 5,6 тыс. руб. НДС и налог на прибыль в соответствии с законодательством. Для приобретения оборудования фирме необходимы средства в сумме 13 тыс. руб. Рассчитать балансовую прибыль и проверить возможность оплаты стоимости оборудования за счет чистой прибыли.
Владеть	– навыками экономических расчетов для составления планов; – навыками интерпретации, обоснования и представления результатов работы согласно стандартам предприятия и организации	Тематика расчетно-аналитических заданий: 1. Планирование объемов производства и продаж. 2. Планирование прибыли 3. Разработка бизнес-плана 4. Планирование безубыточного объема производства Примеры практических заданий: Задача 1. Рассчитать и графически отразить точку безубыточности на основании следующих данных. Фиксированные издержки составляют 10 000 руб., цена единицы продукции равна 5 руб., переменные издержки составляют 80% продажной цены. Что произойдет, если фиксированные издержки возрастут на 10%. Каково будет влияние 10% снижения переменных издержек? Задача 2. Определить сумму и уровень расходов на оплату труда на планируемый год. В отчетном году фонд потребления фирмы составил 102,8 тыс. руб., уровень расходов на оплату труда 4,6 % от фонда потребления, численность работников – 10 человек. В планируемом году фонд потребления возрастет на 2%, производительность труда увеличится на 8%, средняя заработная плата возрастет на 5%. Задача 3. Определить прогнозируемый объем реализации молочных товаров на основе данных изучения рынка и района деятельности предприятия.

		В отчетном периоде реализация составила 3450 тыс. руб. В предстоящем периоде численность населения сократится на 4%, среднедушевое потребление товаров увеличится на 2%, уровень цен возрастет на 1,4%.
--	--	---

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме дифференцированного зачета и экзамена.

Зачет по данной дисциплине проводится в форме тестирования, а также решения практического задания. Экзамен может проводиться либо в устной форме по экзаменационным билетам, либо в форме тестирования с обязательным решением практических заданий.

Показатели и критерии оценивания экзамена:

– на оценку **«отлично»** (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку **«хорошо»** (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку **«удовлетворительно»** (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку **«неудовлетворительно»** (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку **«неудовлетворительно»** (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

Методические рекомендации для подготовки к зачету / экзамену

Подготовка к зачету или экзамену заключается в изучении теоретического материала по конспектам лекций, источникам основной и дополнительной литературы, включая темы самостоятельного изучения.

При самостоятельном изучении материала рекомендуется заносить в тетрадь основные понятия, термины, формулировки законов, формулы, выводы по изучаемой теме. Изучение любого вопроса необходимо проводить на уровне сущности, а не на уровне отдельных явлений. Это способствует более глубокому и прочному усвоению материала.

Для того чтобы избежать трудностей при прохождении промежуточной аттестации рекомендуем тщательно изучить теоретический и практический материал в рекомендуемой литературе, материал хрестоматий, специализированных интернет-сайтов, документацию по качеству конкретных организаций.

В случае затруднения при изучении дисциплины следует обращаться за консультацией к преподавателю.

Учебно-методические рекомендации по выполнению внеаудиторных индивидуальных заданий

Примерное содержание и рекомендации для разработки бизнес-плана:

Состав и детализация бизнес-плана зависят от характера создаваемого предприятия; относится ли оно к сфере услуг или к производственной сфере. Если предприятие производственное, то на состав и детализацию бизнес-плана повлияют вид товара и то, для кого он предназначен: для потребителей или для производителей.

Состав бизнес-плана также зависит от размера предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия.

Примерный состав бизнес-плана

1) Вводная часть (резюме):

- название и адрес фирмы;
- учредители;
- суть и цель проекта;
- стоимость проекта;
- потребность в финансах
- ссылка на секретность.

2) Анализ положения дел в отрасли:

- текущая ситуация и тенденции развития отрасли;
- направление и задачи деятельности проекта.

3) Сущность предлагаемого проекта:

- продукция (услуги или работы);
- технология;
- лицензии;
- патентные права.

4) Анализ рынка:

- потенциальные потребители продукции;
- потенциальные конкуренты;
- размер рынка и его рост;
- оценочная доля на рынке.

5) План маркетинга:

- цены;
- ценовая политика;
- торговая политика
- каналы сбыта;
- реклама;
- политика поддержания продукции;
- прогноз новой продукции.

6) Производственный план:

- производственный процесс;
- производственные помещения;
- оборудование;
- источники поставки сырья, материалов, оборудования и рабочих кадров;
- субподрядчики.

7) Организационный план:

- форма собственности;
- сведения о партнерах, владельцах предприятия;
- сведения о руководящем составе;
- организационная структура.

8) Степень риска

- слабые стороны предприятия (возможен SWOT-анализ) ;
- вероятность появления новых технологий;

9) Финансовый план:

- план доходов и расходов;
- план денежных поступлений и выплат;
- балансовый план;
- точка безубыточности.

10) Приложения:

- копии контрактов, лицензии и т.п.;
- копии документов, из которых взяты исходные данные;
- прейскуранты поставщиков.

Рекомендации и описание составных частей бизнес-плана:

Вводная часть (резюме)

Вводная часть, как правило, пишется уже после того, как составлен весь план. Она должна быть краткой (не более 2–3 страниц) и рассматриваться как самостоятельный рекламный документ, так как в ней содержатся основные положения всего бизнес-плана.

Анализ положения дел в отрасли

В этом разделе описываются основные направления и цели деятельности будущего проекта. Очень важно преподнести идею нового проекта в контексте сложившегося состояния дел в отрасли. Необходимо продемонстрировать глубокое понимание состояния предприятия и той отрасли индустрии, в которой оно будет работать и конкурировать, так как одним из критериев победы в конкурентной борьбе является ситуация на рынке продукции этого класса. В бизнес-плане рекомендуется дать анализ текущего состояния дел в отрасли и сведения о тенденциях развития. Желательно также дать справку по последним новинкам, перечислить потенциальных конкурентов, указать их сильные и слабые стороны. Необходимо изучить все прогнозы по данной отрасли и в результате ответить на вопрос, на какого именно потребителя рассчитаны товары или услуги предприятия.

Сущность предлагаемого проекта

В этом разделе необходимо дать четкое определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут представлены на рынок. Следует указать существенные аспекты технологии, необходимой для производства продукции. При описании основных характеристик продукции делается акцент на те преимущества, которые эта продукция несет потенциальным покупателям, а не на технических подробностях. Детальная информация технологического процесса может быть дана в приложении.

Очень важно подчеркнуть уникальность или отличительные особенности продукции. Это может быть выражено в разной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость и т.д. Так же необходимо подчеркнуть возможность совершенствования данной продукции. В этом разделе следует описать имеющиеся патенты или авторские права на изобретение или привести другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на рынок. Такими причинами могут быть, например, эксклюзивные права на распространение или торговые марки.

Анализ рынка

Рынок и маркетинг являются решающими факторами для всех компаний. Самые гениальные технологии окажутся бесполезными, если у них нет своих покупателей. Поэтому этот раздел является наиболее трудным для написания. Необходимо убедить инвестора в существовании рынка для продукции и показать, что вы понимаете и можете продать на нем свою продукцию. Для этого важно определить тот сегмент рынка, который будет для предприятия главным. Как правило, новые предприятия могут успешно конкурировать лишь на одном, достаточно узком сегменте рынка. Выбор такого сегмента

может зависеть и от остроты конкурентной борьбы, которая для одного типа продукции может быть слабее, для другого – сильнее. После определения конкурентного сегмента рынка приводится описание структуры клиентуры (покупателей) внутри этого сегмента. Любой бизнес и, особенно обладающий хорошими идеями по совершенствованию продукции, рано или поздно столкнется с проблемой конкуренции.

Поэтому очень важно определить непосредственных конкурентов, их сильные и слабые стороны, оценить потенциальную долю рынка каждого конкурента. Необходимо показать, что ваша продукция может конкурировать с точки зрения качества, цены, распространения, рекламы и других показателей.

План маркетинга

В этом разделе необходимо доказать, почему клиенты будут покупать продукцию. В нем описывается, каким образом предполагают продавать новый товар или услугу, какую за него назначить цену и как проводить рекламную политику. Конкретные детали маркетинговой стратегии часто оказываются сложными, комплексными и затрагивают такие области, как маркетинговая расстановка, ценовая политика, торговая политика, реклама и т.д. На действующих предприятиях план по маркетингу составляется на год вперед. За его выполнением внимательно следят и регулярно вносят в него поправки с учетом изменяющейся ситуации на рынке. В этом разделе делается маркетинговая расстановка (обеспечение конкурентоспособности продукции) и указываются основные характеристики продукции (работ или услуг) в сравнении с конкурирующими.

Производственный план

В этом разделе должны быть описаны все производственные и другие рабочие процессы. Здесь же рассматриваются все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом. Если создаваемое предприятие относится к категории производственных, то необходимо полное описание производственного процесса: как организована система выпуска продукции и как осуществляется контроль над производственными процессами, каким образом будут контролироваться основные элементы, входящие в стоимость продукции (например, затраты труда и материалов), как будет размещено оборудование. Если некоторые операции предполагается поручить субподрядчикам, следует дать о нем основные сведения: его название, адрес, причины, по которым он был выбран, цены и информацию о заключенных контрактах. По тем операциям, которые предполагается выполнить собственными силами, необходимо дать схему производственных потоков, список производственного оборудования, сырья и материалов с указанием поставщиков (название, адрес, условия поставок), ориентировочную стоимость, а также список производственного оборудования, которое может понадобиться в будущем. Наконец, в этом разделе должен найти отражение вопрос, насколько быстро может быть увеличен или сокращен выпуск продукции.

Организационный план

В этом разделе указывается форма собственности создаваемого предприятия. Если это товарищество, необходимо привести условия, на которых оно строится. Если акционерное общество, необходимо дать сведения о количестве и типе выпускаемых акций.

Приводится организационная структура будущего предприятия; сведения о количестве персонала и расширении штата, обучении, подготовке кадров, а также о привлечении консультантов, советников, менеджеров. В этом разделе рассматриваются вопросы руководства и управления предприятием. Объясняется, каким образом организована руководящая группа, и описывается роль каждого ее члена. Приводятся краткие биографические сведения обо всех членах совета директоров. Анализируются знания и квалификация всей команды в целом. В этом же разделе должны быть представлены данные о руководителях основных подразделений, их возможностях и опыте, а также об их обязанностях. Детальные анкетные данные и характеристики приводятся в приложении. В этом разделе освещается механизм поддержки и мотивации ведущих руководителей, то есть каким образом они будут заинтересованы в достижении

намеченных в бизнес-плане целей, как будет оплачиваться труд каждого руководителя (оклад, премии, долевое участие в прибыли). Рекомендуется представить организационную схему с указанием места каждого руководителя в организационной иерархии.

Степень риска

Каждый новый проект неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его осуществлению. Для предпринимателя очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее разработать стратегии их преодоления.

Необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес. Главные моменты, связанные с риском проекта, должны быть описаны просто и объективно. Угроза может исходить от конкурентов, от собственных просчетов в области маркетинга и производственной политики, ошибок в подборе руководящих кадров. Опасность может представлять также технический прогресс, который способен мгновенно "состарить" любую новинку. Полезно заранее выработать стратегию поведения и предложить пути выхода из вероятных рискованных моментов в случае их внезапного возникновения. Наличие альтернативных программ и стратегий в глазах потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

Финансовый план

Финансовый план является важнейшей составной частью бизнес-плана. Основные показатели финансового плана: объем продаж, прибыль, оборот капитала, себестоимость. Финансовый план составляется на 3–5 лет и включает в себя план доходов и расходов, план денежных поступлений и выплат, балансовый план на первый год. При составлении финансового плана анализируется состояние потока реальных денег (потока наличности), устойчивость предприятия, источники и использование средств. В заключение определяется точка безубыточности. Сводный прогноз доходов и расходов составляется, по крайней мере, на первые три года, причем данные за первый год должны быть представлены в месячной разбивке. Он включает такие показатели, как ожидаемый объем продаж, себестоимость реализованных товаров и различные статьи расходов. Зная ставки налога, можно получить прогноз чистой прибыли предприятия после вычета налогов.

Рекомендации по подготовке реферата:

Реферат — краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, обзор литературы по теме. Это самостоятельная научно-исследовательская работа студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Изложение материала носит проблемно-тематический характер, показываются различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблему.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарах в виде выступлений и презентаций.

Содержание реферата должно быть логичным. Объем реферата, как правило, от 5 - 15 страниц.

Темы реферата разрабатывает преподаватель, ведущий данную дисциплину.

Структура реферата:

- Титульный лист.
- Оглавление.
- Введение (дается постановка вопроса, объясняется выбор темы её значимость и актуальность, указываются цель и задачи реферата, даётся характеристика используемой литературы).
- Основная часть (состоит из пунктов и подпунктов, которые раскрывают отдельную проблему или одну из её сторон и логически являются продолжением друг друга).

- Заключение (подводятся итоги и даются обобщённые основные выводы по теме реферата, делаются рекомендации).

- Список литературы.

В списке литературы должно быть не менее 8-10 различных источников.

Допускается включение таблиц и рисунков как в основном тексте, так и в качестве приложений.

Критерии оценки реферата:

- соответствие теме;

- глубина проработки материала;

- правильность и полнота использования источников;

- владение терминологией и культурой речи; оформление реферата;

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если тема реферата раскрыта в полной мере.

Оценка «не зачтено» выставляется при отсутствии реферата и недостаточно раскрытой теме реферата.