



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. Бальнская

21.02.2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОСНОВЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Направление подготовки (специальность)
44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль/специализация) программы
Информатика и экономика

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения
очная

Институт/ факультет	Институт экономики и управления
Кафедра	Экономики
Курс	4
Семестр	7

Магнитогорск
2020 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки) (приказ Минобрнауки России от 22.02.2018 г. № 125)

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. Балынская

Согласовано:

Зав. кафедрой Бизнес-информатики и информационных технологий

_____ Г.Н. Чусавитина

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 часть учебного плана формируемую участниками образовательных отношений образовательной программы.

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

Основы финансовой математики

Экономика организации

Правоведение

Экономика

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

Менеджмент и маркетинг

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:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции
ПК-1	Способен осваивать и использовать базовые теоретические знания и практические умения по предмету в профессиональной деятельности
ПК-1.1	Решает педагогические задачи с использованием базовых теоретических знаний и практических умений из предметных областей «Информатика и ИКТ» и «Экономика»
ПК-1.2	Решает научно-методические задачи с использованием базовых теоретических знаний и практических умений из предметных областей «Информатика и ИКТ» и «Экономика»
ПК-1.3	Решает организационно-управленческие задачи с использованием базовых теоретических знаний и практических умений из предметных областей "Информатика и ИКТ" и «Экономика»

4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц 108 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 55 акад. часов;
- аудиторная – 54 акад. часов;
- внеаудиторная – 1 акад. часов
- самостоятельная работа – 53 акад. часов;

Форма аттестации - зачет с оценкой

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	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	7	1		1	2	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
1.2 История предпринимательства в России		0,5		1	2	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка докладов и презентаций.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3

1.3 Предпринимательская среда фирмы		1/ИИ		4	3	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка докладов и презентаций.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
Итого по разделу		2,5/ИИ		6	7			
2. Организационные основы бизнеса и правовой механизм предпринимательской деятельности								
2.1 Субъекты и объекты бизнеса		1		1	2	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами.	Устный опрос. Тестирование.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
2.2 Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности	7	1		2	4	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка докладов и презентаций.	Устный опрос. Тестирование. Представление докладов.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3

2.3 Организация и регистрация предпринимательской фирмы		1		2	4	<p>Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Решение ситуационных задач.</p>	<p>Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Обсуждение результатов решения ситуационных задач.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3	
2.4 Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство		1		3	5	<p>Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Выполнение практической работы.</p>	<p>Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов. Защита практической работы.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3	
2.5 Государственная поддержка предпринимательства		1		2	4	<p>Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка докладов и презентаций.</p>	<p>Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3	
Итого по разделу		5		10	19				
3. Конкуренция в бизнесе									

3.1 Понятие и сущность конкуренции как фактора влияния на предпринимательскую деятельность	7	1		2	4	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка докладов и презентаций.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
3.2 Формы конкуренции	7	1		2	2	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Решение ситуационных задач.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Обсуждение результатов решения ситуационных задач.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
Итого по разделу		2		4	6			
4. Инфраструктура и ресурсы бизнеса								
4.1 Инфраструктура современного бизнеса	7	2		2	4	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Подготовка докладов и презентаций.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3

4.2 Ресурсы бизнеса: привлечение и использование		2,5/1И		4	5	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Выполнение практической работы.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов. Защита практической работы.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
Итого по разделу		4,5/1И		6	9			
5. Планирование и эффективность бизнеса								
5.1 Планирование предпринимательской деятельности	7	2/1И		5	6	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Выполнение практической работы.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов. Защита практической работы.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
5.2 Оценка эффективности бизнеса		2/1И		5	6	Проработка конспекта лекций. Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками и специализированными Интернет-ресурсами. Выполнение практической работы.	Устный опрос. Тестирование. Дискуссия по проблемным вопросам. Представление докладов. Защита практической работы.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
Итого по разделу		4/2И		10	12			
Итого за семестр		18/4И		36	53		зач	
Итого по дисциплине		18/4 И		36	53		зачет с оценкой	

5 Образовательные технологии

Реализация компетентного подхода в процессе изучения дисциплины предусматривает проведение:

– лекционных занятий, предполагающих наряду с сообщением учебной информации формирование заинтересованности обучающихся изучаемой темой, убеждение в необходимости глубокого освоения материала, побуждение к самостоятельному поиску и активной мыслительной деятельности, помощь в совершении перехода от теоретического уровня к прикладным знаниям, - традиционных образовательных технологий (информационная лекция), технологий проблемного обучения (проблемная лекция), интерактивных технологий (лекция–провокация, лекция-беседа, лекция-дискуссия), информационно-коммуникационных образовательных технологий (лекция-визуализация);

– практических занятий, ориентированных на закрепление полученных знаний, формирование умения применять их на практике, совершенствование умения работать с информацией, анализировать, обобщать, принимать и обосновывать решения, аргументировано защищать собственные взгляды в дискуссии, взаимодействовать с другими членами группы в процессе разрешения конфликтных ситуаций, - традиционных образовательных технологий (семинар – беседа, практическое занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму), технологий проблемного обучения (практическое занятие на основе кейс-метода), технологий проектного обучения (информационный проект), интерактивных технологий (семинар-дискуссия), информационно-коммуникационных образовательных технологий (практическое занятие в форме презентации).

Самостоятельная работа обучающихся предусматривает использование основных дидактических материалов, размещенных на образовательном портале ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» <http://newlms.magtu.ru>.

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся применяются интерактивные формы обучения. Учебный процесс, опирающийся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения. Совместная деятельность означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности.

Организуется индивидуальная, парная и групповая работа, используется проектная работа, ролевые игры, осуществляется работа с документами и различными источниками информации. Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможностью взаимной оценки и контроля.

Текущий и промежуточный контроль проводится с помощью сервисов образовательного портала.

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>

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>

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>

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>

в) Методические указания:

Методические указания представлены в Приложении 3

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
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/

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

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

2. 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.

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

4. 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.

Зарплата 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:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции	Оценочные средства
ПК-1	Способен осваивать и использовать базовые теоретические знания и практические умения по предмету в профессиональной деятельности	
ПК-1.1	Решает педагогические задачи с использованием базовых теоретических знаний и практических умений из предметных областей «Информатика и ИКТ» и «Экономика»	<p><i>Теоретические вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 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.

Примеры тестовых заданий:

1. Выделите объективные факторы предпринимательского риска:
 - 1) средний доход на душу населения в данном регионе;
 - 2) изменение региональных платежей;
 - 3) изменение стратегии продаж;
 - 4) повышение квалификации кадров;
 - 5) изменение демографической ситуации в региона.
2. Выделите субъективные факторы предпринимательского риска:
 - 1) увеличение издержек производства
 - 2) состояние конкуренции в соответствующем регионе;
 - 3) уменьшение доходов предприятия;
 - 4) возможность получения покупателями потребительского кредита;
 - 5) снижение культуры производства;
3. Финансовые результаты деятельности организации (предприятия) характеризуют следующие экономические категории:
 - 1) доход организации;
 - 2) оборотные средства;
 - 3) балансовая прибыль;
 - 4) налоги;
 - 5) расходы организации.

4. Выделите основные источники формирования финансовых ресурсов организации (предприятия):
- 1) инвестиционные ресурсы;
 - 2) собственные и приравненные к ним средства;
 - 3) средства, поступившие в порядке перераспределения;
 - 4) платежи в бюджет;
 - 5) средства, мобилизуемые на финансовом рынке.
5. Структура финансовых ресурсов организации (предприятия) характеризуется соотношением:
- 1) фонда развития и фонда материального поощрения, формируемые при распределении прибыли;
 - 2) внешних и внутренних источников формирования финансовых ресурсов;
 - 3) основного и оборотного капитала;
 - 4) кредитов; сумм, полученных под залог; эмиссии краткосрочных облигаций;
 - 5) чистой и налогооблагаемой прибыли.
6. К основным признакам предпринимательства относятся все за исключением:
- 1) ориентация на получение прибыли;
 - 2) готовность идти на любой риск ради получения результата;
 - 3) материальная ответственность за результаты своих действий;
 - 4) стремление к новациям и нововведениям.
7. К основным формам экономической деятельности можно отнести:
- 1) предпринимателя;
 - 2) домашнюю хозяйку;
 - 3) учителя в школе;
 - 4) верно все перечисленное
8. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:
- 1) характер предпринимателя;
 - 2) особенности конкуренции на рынке;
 - 3) цели фирмы;
 - 4) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.
9. Коммерческое предпринимательство включает:
- 1) торговое предпринимательство;
 - 2) научно-техническое предпринимательство;

		<p>3) фондовые биржи.</p> <p>10. Финансовое предпринимательство не включает:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) страховое предпринимательство; 2) аудиторское предпринимательство; 3) торгово-закупочное предпринимательство.
ПК-1.2	<p>Решает научно-методические задачи с использованием базовых теоретических знаний и практических умений из предметных областей «Информатика и ИКТ» и «Экономика»</p>	<p><i>Тематика практических заданий:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 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. Планирование объемов производства и продаж. 6. Управление запасами в производстве. 7. Анализ эффективности бизнеса. 8. Распределение прибыли и расчет дивидендов. 9. Разработка бизнес-плана 10. Составление SWOT-анализа. <p><i>Примеры практических заданий:</i></p> <p style="text-align: right;">Задание 1</p> <p>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.</p> <p>Объемы продаж продукции и доля рынка фирмы и конкурента по видам продукции</p>

№ 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.

ПК-1.3

Решает организационно-управленческие задачи с использованием базовых теоретических знаний и практических умений из предметных областей "Информатика и ИКТ" и «Экономика»

Теоретические вопросы:

1. Этапы организации бизнеса
2. Основные формы и методы управления бизнес-процессами
3. Базовые принципы организации производства
4. Цели, задачи, методы управления материальными потоками
5. Управление денежными потоками
- 7) Формы мотивации труда?
- 8) Основные подходы к управлению затратами и себестоимостью?

Тестовые задания:

1. Бизнес-процесс — это:
 - а) процессы предпринимательской деятельности (в отличие от управленческой);
 - б) структурированная, логически замкнутая (начало-процесс—результат) последовательность действий по выполнению определенного вида деятельности;
 - в) характеристика предпринимательских (коммерческих) видов деятельности в отличие от некоммерческих.
2. Реинжиниринг бизнес-процессов — это:
 - а) метод кардинальной перестройки бизнес-процессов;
 - б) изменение сфер и направлений деятельности (бизнеса) предприятия;
 - в) метод перестройки технологии производственной деятельности.
3. Методы управления знаниями — это:
 - а) методы обучения персонала предприятия;
 - б) управление процессами приобретения и использования знаний в системах управления персоналом, управления бизнес-процессами;
 - в) распространение информации о предприятии.
4. Реструктуризация — это:
 - а) изменение организационной структуры предприятия;
 - б) изменение условий погашения задолженностей предприятия;
 - в) комплексная оптимизация системы функционирования предприятия.
5. Какая величина является основным показателем относительной результативности бизнеса:
 - а) Прибыль
 - б) Внутренняя норма рентабельности
 - в) Чистая приведенная стоимость

г) Норма возврата на капитал

6. Какие бизнес-процессы создают добавленную стоимость?

а) Бизнес-процессы развития

б) Бизнес-процессы управления

в) Обеспечивающие бизнес-процессы

г) Основные бизнес-процессы

7. Продажи товара А составляют 20% выручки магазина. Продажи товара Б – 40%. Сколько процентов площади торгового зала Вы под них отведете?

а) А – 40%; Б – 20%

б) А – 80%; Б – 20%

в) Одинаково

г) А – 20%; Б – 40%

8. Когда целесообразно принимать решение о продаже отдельного направления (либо бизнеса в целом) для получения максимальной цены за данный бизнес?

а) в момент достижения предельного уровня конкуренции на данном рынке, со стабильной динамикой минимальных цен

б) в момент минимального уровня конкуренции на данном рынке, с падающей динамикой максимальных цен

в) в момент выхода с новым продуктом на рынок, со стабильной динамикой роста цен

г) в момент выхода с рынка с минимальным уровнем конкуренции ввиду отсутствия спроса

9. Что из перечисленного ниже НЕ является действенным принципом мотивации персонала?

а) Создание атмосферы взаимного доверия, обратная связь

б) Сохранение занятости

в) Размер оплаты труда

г) Предоставление новых возможностей для продвижения в должности

д) Защита здоровья и обеспечение хороших условий труда

е) Справедливое распределение доходов

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.

Зачет по данной дисциплине проводится в форме тестирования, а также решения практического задания.

Показатели и критерии оценивания зачета с оценкой:

– 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

Подготовка к зачету 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 потолков, 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.