

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Дагестанский государственный педагогический университет»
 Факультет технологии и профессионально-педагогического образования
 Кафедра информационных технологий, экономики и дизайна

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УМР



2022 г.

БОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.08.«Модуль предметно-содержательный»
Б1.0.08.16 Основы предпринимательства

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

Направленность (профиль) – «Технология» и «Экономика»

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма и сроки обучения – очная (5 лет), заочная (5,6 лет)

| Форма обучения | Семестр | Трудоемкость | Виды учебной работы | | | | | СРС | Форма аттестации |
|----------------|---------|--------------|---------------------|----------------|----------------|------------------------|----|-------|------------------|
| | | | Лекции | Практ. занятия | Лабор. занятия | Промежуточный контроль | | | |
| очная | 7 | 108 | 20 | 28 | | | 60 | зачет | |
| заочная | 7 | 108 | 4 | 6 | | | 98 | зачет | |

Махачкала 2022

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Целями изучения учебного курса «Основы предпринимательства» являются:

- формирование у студентов современных основ теоретических знаний о предпринимательстве и его организации в образовательных учреждениях и других отраслях экономики в рыночных условиях.

Задачи освоения учебной дисциплины:

- освоение понятийного аппарата, связанного с предпринимательской деятельностью;
 - обобщение и систематизация знаний по организации предпринимательской деятельности в Российской Федерации в современных условиях;
 - приобретение умений по созданию собственного предприятия и процедуре его ликвидации;
 - овладение навыками составления деловых контрактов;
 - изучение основ инфраструктуры бизнеса их функции и значение для экономики;
 - рассмотрение теоретических основ кредитования, инвестиций, внешнеэкономической деятельности в сфере предпринимательства;
 - овладение навыками предпринимательской культуры и профессиональными компетенциями в области предпринимательства.
- история становления, развития и психология предпринимательства,
 - основные формы и виды предпринимательской деятельности,
 - особенности организации, регистрации и функционирования малых предприятий,
 - условия создания и развития собственного дела, составление контракта,
 - слагаемые предпринимательского успеха,
 - сущность, источники, виды рисков и путей и способы их снижения,
 - направления повышения конкурентоспособности предприятия,
 - законы Российской Федерации, касающихся предпринимательской деятельности.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

В структуре ОПОП ВО по направлению подготовки «Технология» и «Экономика» дисциплина «Основы предпринимательства» относится к обязательной части – Б1. 0.07.02 и изучается на 4 курсе (7 семестр).

Освоение дисциплины «Основы предпринимательства», по учебному плану бакалавров 44.03.05 - «Технология» и «Экономика», осуществляется после следующих дисциплин: экономическая теория, экономическая история, история экономических учений

В свою очередь, основы предпринимательства дает знания необходимые для изучения ряда экономических дисциплин как по вопросам общих закономерностей экономического развития общества, так и узкоспециализированных дисциплин по вопросам экономики, а также написания дипломной работы и в последующей практической деятельности выпускника.

Методика освоения дисциплины базируется на самостоятельном изучении студентами теоретического материала с помощью рекомендуемой учебно-методической литературы, закреплении его в ходе аудиторных занятий в форме лекций, семинаров и практических занятий, консультаций с преподавателем и обучающих тестов по темам.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В совокупности с другими дисциплинами ФГОС ВО дисциплина «Маркетинг» направлена на формирование следующих профессиональных специальных (ПСК) компетенций:

Таблица 1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

| Код компетенции | Наименование компетенции |
|------------------------|--|
| УК1 | Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач |
| УК2 | Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений |
| ПК3 | Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде |

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- признаки и субъекты бизнеса;
- организационно-правовые формы предпринимательства;
- порядок проведения регистрации предпринимательской фирмы;
- формы ликвидации фирмы;
- особенности конкуренции в системе бизнеса;
- основные элементы инфраструктуры бизнеса;
- основы культуры предпринимательства.

2) Уметь:

- систематизировать знания по предпринимательской деятельности и экономике;
- вести переговоры и деловую беседу;
- использовать различные способы обработки научных исследований в области предпринимательства.
- оценивать риски в деятельности предпринимателя;
- составлять бизнес-план;
- применять теоретические знания предмета на практических занятиях.

3) Владеть:

- способами организации предпринимательской деятельности;
- навыками обработки финансовой отчетности предприятия;
- способами совершенствования профессиональных знаний в области предпринимательства;
- навыками организации бизнеса;
- навыками преподавания дисциплины по основам предпринимательской деятельности в образовательных учреждениях.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Основы предпринимательства» составляет 108 часа (3 зачетных единицы).

Объем контактной работы обучающихся с преподавателем по дисциплине (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся очной формы отражен в таблице 2.

Таблица 2. Объем контактной работы обучающихся с преподавателем по дисциплине (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

очной формы

| Вид работы | Трудоемкость, часов | |
|--|---------------------|------------|
| | Семестр 7 | Итого: |
| Общая трудоемкость, часов | 108 | 108 |
| Аудиторная работа: | 48 | 48 |
| Лекции (Л) | 20 | 20 |
| Практические занятия (ПЗ) | 28 | 28 |
| Лабораторные работы (ЛР) | | |
| КСР | | |
| Самостоятельная работа: | 60 | 60 |
| Контр. | | |
| Вид итогового контроля (зачет, экзамен) | зач | зач |

Объем дисциплины контактной работы обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся заочной формы отражен в таблице 3.

Таблица 3. Объем контактной работы обучающихся с преподавателем по дисциплине (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся **заочной формы**

| Вид работы | Трудоемкость, часов | |
|--|---------------------|------------|
| | Семестр 1 | Итого: |
| Общая трудоемкость, часов | 108 | 108 |
| Аудиторная работа: | 10 | 10 |
| Лекции (Л) | 4 | 4 |
| Практические занятия (ПЗ) | 6 | 6 |
| Лабораторные работы (ЛР) | | |
| КСР | | |
| Самостоятельная работа: | 98 | 98 |
| Контроль | | |
| Вид итогового контроля (зачет, экзамен) | зач | зач |

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах) (Очная форма обучения)

| № п/п | Раздел дисциплины | Семестр | в учебном семестре | Виды учебной работы и трудоемкость (в часах) | | | | Формы текущего контроля |
|-----------------|--|---------|--------------------|--|-----|------|-----|-------------------------------|
| | | | | Лек | Сем | Прак | С/Р | |
| Модуль 1 | | | | | | | | |
| 1 | Введение в курс «Основы предпринимательства» | | | 2 | | 2 | 6 | Реферат, практические задания |
| 2 | Предпринимательская фирма | | | 2 | | 4 | 8 | |
| 3 | Практика предпринимательства: как открыть | | | 2 | | 2 | 6 | Реферат, практические задания |

| | | | | | | | | |
|-----------------|---|--|--|-----------|--|-----------|-----------|---|
| | свое дело | | | | | | | Тестирование по модулю 1 |
| 4 | Коммерческие сделки | | | 4 | | 4 | 8 | |
| Модуль 2 | | | | | | | | |
| 5 | Инфраструктура бизнеса | | | 2 | | 4 | 8 | Эссе, практические задания |
| 6 | Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей | | | 2 | | 2 | 6 | |
| 7 | Маркетинг и менеджмент на предприятии | | | 2 | | 4 | 6 | Реферат, практические задания |
| 8 | Предпринимательство, экология и этика предпринимателя | | | 2 | | 2 | 6 | |
| 9 | Основы внешнеэкономической деятельности | | | 2 | | 4 | 6 | Реферат, практические задания Тестирование по модулю 2 |
| | Промежуточная аттестация (подготовка к зачету) | | | | | | | Зачет |
| | Всего часов | | | 20 | | 28 | 60 | 108 часов |

Заочная форма обучения

| № п/п | Раздел дисциплины | Семестр | Формы обучения | Виды учебной работы и трудоемкость (в часах) | | | | Формы текущего контроля |
|-----------------|---|---------|----------------|--|-----|------|-----|---|
| | | | | Лек | Сем | Прак | С/Р | |
| Модуль 1 | | | | | | | | |
| 1 | Введение в курс «Основы предпринимательства» | | | 1 | | | 10 | Реферат, практические задания |
| 2 | Предпринимательская фирма | | | 1 | | 1 | 14 | |
| 3 | Практика предпринимательства: как открыть свое дело | | | | | 1 | 10 | Реферат, практические задания Тестирование по модулю 1 |
| 4 | Коммерческие сделки | | | | | 1 | 10 | |
| Модуль 2 | | | | | | | | |
| 5 | Инфраструктура бизнеса | | | | | 1 | 14 | Эссе, практические задания |
| 6 | Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей | | | | | 1 | 10 | |
| 7 | Маркетинг и менеджмент на предприятии | | | | | 1 | 10 | |

| | | | | | | | | |
|---|---|--|--|----------|----------|--|-----------|---|
| 8 | Предпринимательство, экология и этика предпринимателя | | | 1 | | | 10 | Реферат, практические задания |
| 9 | Основы внешнеэкономической деятельности | | | 1 | | | 10 | Реферат, практические задания Тестирование по модулю 2 |
| | Промежуточная аттестация (подготовка к зачету) | | | | | | | Зачет |
| | Всего часов | | | 4 | 6 | | 98 | 108 часов |

5.2. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) (очная /заочная форма обучения)

Модуль 1:

1.1 Введение в курс «Основы предпринимательства»

Значение курса «Основы предпринимательства» в образовании студентов.

Сущность бизнеса и предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятельности. Предприниматель и собственник, предприниматель и менеджер.

Цель и задачи курса. Объект и предмет курса.

Связь курса «Основы предпринимательской деятельности» с другими науками. Необходимый минимум знаний предпринимателя.

Методы изучения курса «Основы предпринимательской деятельности».

1.2 Предпринимательская фирма

Типы предпринимательских фирм.

Предприятия с неограниченной ответственностью. Частные фирмы, партнерства, кооперативы, коллективные народные предприятия, простое товарищество, полное товарищество.

Предприятия с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью, смешанное товарищество, акционерное общество открытого типа, акционерное общество закрытого типа, корпорация.

Государственные и муниципальные предприятия. Малые и совместные предприятия.

Филиалы и представительства фирм.

Объединения предприятий. Консорциум, концерн, ассоциация (союзы, фонды, федерации).

1.3 Практика предпринимательства: как открыть свое дело

Выбор организационно-правовой формы предприятий. Порядок регистрации предприятия.

Правила оформления документов для регистрации. Заявление (письмо) о регистрации. Учредительный договор. Устав. Решение о создании предприятия.

Определение предмета, целей и основных задач фирмы. Выбор стратегии и тактики. Составление бизнес-плана.

1.4 Коммерческие сделки

Виды коммерческих сделок. Основные и вспомогательные коммерческие сделки. Бартерные сделки.

Методы проведения коммерческих сделок: напрямую с производителем, через посредника.

Технология проведения коммерческих сделок. Поиск и выбор контрагента. Подготовка к подписанию контракта купли-продажи. Заключение контракта купли-продажи. Реализация условий контракта купли-продажи.
Основные требования к контракту купли-продажи.

Модуль II

1.5 Инфраструктура бизнеса

Сущность, происхождение и основные элементы инфраструктуры бизнеса.
Служба занятости (биржа труда). Фонд занятости. Программа занятости.
Государственная политика по занятости.
Налоговая система. Налоги. Налоговая инспекция.
Страхование. Страхование коммерческого и хозяйственного риска.
Свободные экономические зоны: зоны свободной торговли, экспортно-производственные зоны, производственные зоны, свободные порты, свободные банковские зоны (офшор-центры). Особые экономические зоны.
Аудит. Аудиторская деятельность. Биржи. Фондовая биржа. Товарная биржа. Валютная биржа.

1.6 Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей

Понятие кредита. Формы кредита. Кредитные документы: вексель, банковский вексель, чек, купон, кредитная карточка, закладное свидетельство, акции, облигация. Счет и договор о ведении счета.
Элементы кредитной сделки: объект, срок, процент. Продавцы и покупатели на денежном рынке.

Основные операции банков: пассивные, активные.

Банковская система России.

Сущность и виды инвестиций в рыночной экономике.

Цель инвестирования. Венчурный капитал. Прямые инвестиции. Портфельные инвестиции. Аннуитет.

Базовые принципы инвестирования. Принцип предельной эффективности инвестирования. Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений. Принцип адаптационных издержек. Принцип мультипликатора (множителя). Q-принцип.

Иностранные инвестиции в Российскую экономику: правовые основы, правила регулирования и методы стимулирования.

1.7 Маркетинг и менеджмент на предприятии

Сущность маркетинга. Рынок продавца, рынок покупателя. Маркетинг ориентированный на продукт, на потребителя. Интегрированный маркетинг. Концепции сбыта и маркетинга. Важнейшие принципы маркетинга.

Сегментация рынка. Основные критерии сегментации: географические, демографические, социально-экономические признаки. Субъективные и специфические критерии описания потребителей. Процесс сегментации.

Инструменты маркетинга: учет, прогнозирование спроса, анализ конъюнктуры рынка, реклама.

Понятие "менеджмент", его семантика; цели и виды менеджмента; сущность, субъект и объект управления, виды управления; система управления (менеджмента) и ее структура; методы управления; система подходов и принципов менеджмента и ее развитие. Менеджмент и предпринимательство.

1.8 Предпринимательство, экология и этика предпринимателя

Связь человека с окружающим миром. Социальные и экологические факторы. Ухудшение экологической обстановки. Загрязнение окружающей природной среды. Экологическое бедствие. Экологическая программа. Экологическая политика.

Человек, как индивидуальная личность при рыночных отношениях. Этические, нравственные принципы, уровень общей культуры и ценностные ориентации индивидуального предпринимателя.

Природоохранная политика. Цена. Экономическая выгода. Экологическое образование. Экологическое воспитание. Распространение экологической этики в деловом мире, принятие мер по развитию экологического мышления предпринимателя.

Этика и мораль предпринимателя.

1.9 Основы внешнеэкономической деятельности

Основные способы выхода на внешний рынок. Совместные предприятия, совместное предпринимательская деятельность: лицензирование, подрядное производство. Управление по контракту. Предприятие совместного владения.

Предпринимательская форма инвестирования.

Международная валютная система. Замкнутая (неконвертируемая), частично конвертируемая валюта. Валютный курс. Фиксируемый валютный курс. Плавающий валютный курс. Международная резервная валюта. Международный кредит. Виды и формы кредита. Внешняя задолженность.

Установление цен на мировом рынке. Уровень цен. Мировая цена. Расчет внешнеторговой цены.

Внешнеторговые операции. Внешнеторговые сделки и контракты. Подрядные операции. Подряд и его формы. Арендные операции. Лицензированное соглашение. "Ноу-хау". Международный инжиниринг.

Встречная торговля. Виды встречной торговли. Бартер. Встречные закупки. Операции по переработке давальческого сырья. Компенсационные соглашения.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Протекционизм. Фритредерство. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности. Прямые (административные) и косвенные методы.

Таможенный тариф и таможенные пошлины. Лицензирование. Квотирование. Другие тарифные меры. Финансовые рычаги.

Внешнеэкономические связи республики Дагестан.

Темы практических и/или семинарских занятий:

Тема 1. Введение в курс «Основы предпринимательства»

1. Значение курса «Основы предпринимательства» в образовании студентов – технологов.
2. Сущность, определение и элементы предпринимательства.
3. Цель и задачи курса, объект и предмет дисциплины.

Тема 2. Предпринимательская фирма

1. Типы предпринимательских фирм.
2. Предприятие с неограниченной ответственностью.
3. Предприятие с ограниченной ответственностью.
4. Государственные и муниципальные предприятия.
5. Малые и совместные предприятия.
6. Филиалы и представительства.
7. Объединения предприятий.

Тема 3. Практика предпринимательства

1. Выбор организационно-правовой формы и регистрация предприятия.
2. Правила оформления документов для регистрации.
3. Ликвидация фирмы.

Тема 4. Система маркетинговых исследований и маркетинговой информации

1. Виды коммерческих сделок.
2. Методы проведения коммерческих сделок.
3. Технология осуществления коммерческих сделок.

4. Основные требования к контракту купли - продажи

Тема 5. Инфраструктура бизнеса

1. Сущность и основные элементы инфраструктуры бизнеса.
2. Служба занятости.
3. Налоговая система.
4. Страхование коммерческого и хозяйственного риска.
5. Свободные экономические зоны.
6. Аудиторская деятельность.
7. Биржи.

Тема 6. Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей.

1. Понятие кредита и кредитные документы.
2. Элементы кредитной сделки.
3. Основные операции банков.
4. Сущность и виды инвестиций.
5. Базовые принципы инвестирования.
6. Иностраные инвестиции в Российской экономике.

Тема 7. Маркетинг и менеджмент на предприятии

1. Сущность и содержание маркетинга.
2. Сегментация рынка.
3. Инструменты маркетинга.
4. Управление и менеджмент.
5. Сущность, виды и система управления (менеджмента).
6. Методы управления.
7. Менеджмент и предпринимательство.

Тема 8. Предпринимательство, экология и этика предпринимателя

1. Взаимодействия общества и природы.
2. Экологическое мышление предпринимателя.
3. Предпринимательская этика.

Тема 9. Основы внешнеэкономической деятельности

1. Основные способы выхода на внешний рынок.
2. Совместные предприятия.
3. Предпринимательская форма инвестирования.
4. Международная валютная система.
5. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
6. Внешнеэкономические связи республики Дагестан.

6. Образовательные технологии

В качестве образовательной технологии в курсе «Основы предпринимательства» предусмотрена демонстрация лекционного материала в виде презентаций с помощью интерактивной доски. Также в рамках курса предусмотрено проведение:

- практических занятий с выполнением лабораторных работ по Модулю 1 и Модулю 2 (Приложение);

- деловой игры «Предпринимательство, экология и этика предпринимателя» в процессе которой студенты самостоятельно обсуждают экологические проблемы современного общества, при этом, соблюдая этические принципы и нормы делового этикета;

- круглого стола с представителями малого бизнеса г. Махачкалы по проблемам развития малого бизнеса в республике Дагестан.

В учебном процессе используется также программное обеспечение Microsoft Office Power Point, Word, Excel (2007, 2010).

В интерактивной форме проводится 55% аудиторных занятий, что составляет 30 часов.

| № п/п | Вид и тема занятий (лекция, пр.р., л/р.) | Используемые интерактивные технологии | Количество |
|--------------|---|--|-------------------|
|--------------|---|--|-------------------|

| | | | часов |
|--------------|--|----------------------------------|--------------|
| 1 | Лекция: Введение в курс «Основы предпринимательства» | Информационная лекция | |
| | Практическое занятие: Введение в курс «Основы предпринимательства» | Выработка совместных решений | |
| 2 | Лекция: Предпринимательская фирма | Лекция - презентация | |
| | Практическое занятие: Предпринимательская фирма | Портфолио, кейс-измерители, эссе | |
| 3 | Лекция: Практика предпринимательства: как открыть свое дело | Лекция - презентация | |
| | Практическое занятие: Практика предпринимательства: как открыть свое дело | Лекция-провокация | |
| 4 | Лекция: Коммерческие сделки | Лекция -проект | |
| | Практическое занятие: Коммерческие сделки | Деловая игра | |
| 5 | Лекция: Инфраструктура бизнеса | Лекция- дискуссия | |
| | Практическое занятие: Инфраструктура бизнеса | Портфолио, кейс-измерители, эссе | |
| 6 | Лекция: Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей | Проблемная лекция | |
| | Практическое занятие: Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей | Тесты | |
| 7 | Лекция: Маркетинг и менеджмент на предприятии | Информационная лекция | |
| | Практическое занятие: Маркетинг и менеджмент на предприятии | Тесты | |
| 8 | Лекция: Предпринимательство, экология и этика предпринимателя | Лекция- дискуссия | |
| | Практическое занятие: Предпринимательство, экология и этика предпринимателя | Тесты | |
| 9 | Лекция: Основы внешнеэкономической деятельности | Лекция- дискуссия | |
| | Практическое занятие: Основы внешнеэкономической деятельности | Портфолио, кейс-измерители, эссе | |
| Итого | | | |

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Очная форма обучения

| №п/п | Наименование раздела дисциплины | Вид самостоятельной работы | Трудоемкость (в акад. час) | Форма отчетности |
|-------------|---|---|-----------------------------------|--|
| 1. | Введение в курс «Основы предпринимательства» | Работа со словарями и справочниками, составление плана и конспекта по теме, реферат | 6 | Конспект, реферат |
| 2. | Предпринимательская фирма | Рефераты | 8 | Выступление |
| 3. | Практика предпринимательства: как открыть свое дело | Составление плана и конспекта по теме, реферат, практические задания | 6 | Конспект, реферат, практическая работа |
| 4. | Коммерческие сделки | Решение тестовых | 8 | Тест |

| | | | | |
|----|---|---|-----------|--|
| | | заданий | | |
| 5. | Инфраструктура бизнеса | Подготовка презентации | 8 | Презентация |
| 6. | Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей | Подготовка сообщения или доклада, реферат, практические задания | 6 | Сообщение или доклад, Реферат, практическая работа |
| 7. | Маркетинг и менеджмент на предприятии | Подготовка сообщения или доклада, реферат, практические задания | 6 | Сообщение или доклад, Реферат, практическая работа |
| 8. | Предпринимательство, экология и этика предпринимателя | Подготовка сообщения или доклада, реферат, практические задания | 6 | Сообщение или доклад, Реферат, практическая работа |
| 9. | Основы внешнеэкономической деятельности | Решение тестовых заданий | 6 | Тест |
| | ИТОГО | | 60 | |

Заочная форма обучения

| №п/п | Наименование раздела дисциплины | Вид самостоятельной работы | Трудоемкость (в акад. час) | Форма отчетности |
|------|---|---|----------------------------|--|
| 1. | Введение в курс «Основы предпринимательства» | Работа со словарями и справочниками, составление плана и конспекта по теме, реферат | 10 | Конспект, реферат |
| 2. | Предпринимательская фирма | Рефераты | 15 | Выступление |
| 3. | Практика предпринимательства: как открыть свое дело | Составление плана и конспекта по теме, реферат, практические задания | 10 | Конспект, реферат, практическая работа |
| 4. | Коммерческие сделки | Решение тестовых заданий | 10 | Тест |
| 5. | Инфраструктура бизнеса | Подготовка презентации | 15 | Презентация |
| 6. | Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей | Подготовка сообщения или доклада, реферат, практические задания | 10 | Сообщение или доклад, Реферат, практическая работа |
| 7. | Маркетинг и менеджмент на предприятии | Подготовка сообщения или доклада, реферат, практические задания | 10 | Сообщение или доклад, Реферат, практическая работа |
| 8. | Предпринимательство, экология и этика предпринимателя | Подготовка сообщения или доклада, реферат, | 10 | Сообщение или доклад, |

| | | | | |
|----|---|--------------------------|------------|------------------------------------|
| | | практические задания | | Реферат, практическая работа |
| 9. | Основы внешнеэкономической деятельности | Решение тестовых заданий | 10 | Тест |
| | ИТОГО | | 100 | |

При организации самостоятельной работы занятий используются следующие образовательные технологии: самостоятельная работа студентов с необходимой литературой и источниками Интернет.

Примерная тематика рефератов для самостоятельной работы:

1. Бизнес и предпринимательство в России.
2. История становления предпринимательства в Российской империи.
3. Зарубежная деятельность Российских предпринимателей.
4. Иностраный капитал в дооктябрьской России.
5. Новая экономическая политика Советского государства.
6. Определяющие качества делового человека.
7. Разрешение деловых конфликтов.
8. Российская модель бизнеса.
9. Развитие малого бизнеса в России.
10. Приватизация или смена организационно-правовой формы собственности в России.
11. Предприятия с неограниченной ответственностью.
12. Предприятия с ограниченной ответственностью.
13. Подготовка необходимых документов для регистрации частного предприятия.
14. Составление учредительного договора для АО в сфере строительства.
15. Выбор формы собственности и подготовка учредительных документов для рекламной фирмы.
16. Комиссионные и агентские операции.
17. Брокерские операции на биржах и аукционах.
18. Поиск, выбор контрагента и подписание контракта.
19. Биржа труда и государственная политика занятости населения.
20. Налоги и налоговая система.
21. Биржи и биржевые операции.
22. Банковская система России.
23. Активные и пассивные операции банков.
24. Кредитные сделки и кредитные документы.
25. Зарубежные инвестиции в Российской экономике.
26. Инвестиционный климат в России и пути его активизации.
27. Маркетинг в сфере предпринимательства.
28. Анализ финансового состояния фирмы.
29. Организация маркетинговой деятельности фирмы.
30. Система управления производством.
31. Система управления маркетингом.
32. Планирование стратегии развития предприятия.
33. Экологическое воспитание детей в школе.
34. Культура и традиции народов Дагестана.
35. Экологическая ситуация в Дагестане в начале XXI века.
36. Международная валютная система.
37. МФВ и международные кредиты.

- 38. Политика протекционизма, как инструмент для защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции.
- 39. Прямые инвестиции в экономику России.
- 40. Комплексный анализ предпринимательской фирмы.
- 41. Экономический анализ в период перехода к рыночной экономике.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется методами самообучения и самоконтроля в двух направлениях:

- для закрепления и углубления знаний и навыков, полученных на лекционных и практических занятиях;

- для самостоятельного изучения отдельных тем и вопросов дисциплины.

Самостоятельная работа осуществляется в виде:

- конспектирования учебной, научной и периодической литературы;
- проработки учебного материала (по конспектам лекций учебной и научной литературы);
 - подготовки сообщений и докладов к семинарам и практическим занятиям, к участию в тематических дискуссиях, работе научного кружка и конференциях;
 - работы с нормативными документами и законодательной базой, с первичными документами и отчетностью предприятий;
 - поиска и обзора научных публикаций и электронных источников информации, подготовки заключения по обзору информации;
 - выполнения лабораторных, контрольных работ, творческих (проектных) заданий, курсовых работ (проектов);
 - решения практических и ситуационных задач;
 - составления аналитических таблиц, графического оформления материала;
 - написания рефератов, докладов;
 - работы с тестами и контрольными вопросами для самопроверки;
 - анализа отчетной информации организаций различных организационно-правовых форм и видов деятельности;
 - моделирования и анализа конкретных проблемных ситуаций;
 - написания выводов и предложений на основе проведенного анализа.

Результаты самостоятельной работы контролируются и учитываются при текущем и промежуточном контроле успеваемости обучающегося. При этом проводятся тестирование, экспресс-опрос и фронтальный опрос на семинарских и практических занятиях, заслушивание докладов и сообщений по дополнительному материалу к лекциям, проверка домашних контрольных работ и т.д.

8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

| Компетенция | Этапы формирования | |
|--------------------|--|--|
| | Теория | Практика |
| УК1 | Тема 1. Введение в курс «Основы предпринимательства» Тема 2. Предпринимательская фирма. Тема 3. Практика предпринимательства. Тема 5. Инфраструктура бизнеса. Тема 7. Маркетинг и менеджмент на предприятии Тема 9. Основы внешнеэкономической деятельности | Тема 1 Тема 2 Тема 3 Тема 5 Тема 7 Тема 9 |

| | | |
|-----|---|--|
| УК2 | Тема 2. Предпринимательская фирма. Тема 4. Коммерческие сделки. Тема 5. Инфраструктура бизнеса. Тема 6. Кредитование и инвестиционная деятельность предпринимателей. Тема 8. Предпринимательство, экология и этика предпринимателя Тема 9. Основы внешнеэкономической деятельности | Тема 2 Тема 4 Тема 5 Тема 6 Тема 8 Тема 9 |
| ПК3 | Тема 2. Предпринимательская фирма. Тема 3. Практика предпринимательства. Тема 5. Инфраструктура бизнеса. Тема 6. Кредитование и инвестиционная деятельность | Тема 2 Тема 3 Тема 5 Тема 6 |

8.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1. УК1

| Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать) | Оценочная шкала | | |
|--|--|--|--|
| | Удовлетворительно | Хорошо | Отлично |
| <p>Знать: основные положения и методы предпринимательства;</p> <p>Уметь: использовать комплекс полученных знаний для решения всех задач предпринимательства;</p> <p>Владеть: навыками использования предпринимательских решений для достижения поставленных экономических целей, в том числе в сфере образования.</p> | <p>Знание основ экономических явлений и процессов, эволюцию и сущность предпринимательства как науки.</p> <p>Умение оценить результаты предпринимательской деятельности фирмы.</p> <p>Владение методами экономического анализа поведения экономических агентов.</p> | <p>Знание основ экономических явлений и процессов, основных понятий предпринимательства и их взаимосвязь;</p> <p>Умение определять состояние экономики, реальное состояние фирмы и ее положение на рынке;</p> <p>Владение методами планирования и принципами организации и контроля предпринимательской деятельности.</p> | <p>Знание основ экономических явлений и процессов, методы и инструменты исследования основных направлений предпринимательства;</p> <p>Умение пользоваться важнейшими методами разработки и принятия решений в экономической деятельности предприятия (организации, фирмы).</p> <p>Владение: -методами экономического анализа поведения экономических агентов; -методами планирования и принципами организации и контроля предпринимательской деятельности</p> |

2. УК2; УК3

| Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать) | Оценочная шкала | | |
|--|-------------------|--------|---------|
| | Удовлетворительно | Хорошо | Отлично |
| | | | |

| | | | |
|---|--|--|---|
| <p>Знать: Основные положения, методы организации и сущность функционирования субъектов хозяйствования на различных уровнях экономики;</p> <p>Уметь: использовать комплекс полученных знаний о субъектах хозяйствования для формирования экономического мышления;</p> <p>Владеть: способностью познавать, осмысливать понятия объективных законов для наиболее эффективного решения текущих и перспективных хозяйственных задач предприятия (организации) на различных уровнях экономики.</p> | <p>Знает основы формирования предприятий (организаций).</p> <p>Умеет оценить результаты предпринимательской деятельности фирмы</p> <p>Владеет способностью определять реальное состояние фирмы и ее положение на рынке;</p> | <p>Знает основы формирования предприятий (организаций), сущность их функционирования.</p> <p>Умеет оценить результаты финансово-хозяйственной деятельности фирмы.</p> <p>Владеет способностью использовать комплекс полученных знаний для решения конкретных задач предприятия (организации).</p> | <p>Знает основы формирования предприятий (организаций), сущность их функционирования на различных уровнях экономики;</p> <p>Умеет оценить результаты финансово-хозяйственной деятельности фирмы на различных уровнях экономики;</p> <p>Владеет способностью использовать комплекс полученных знаний для решения всех задач предприятия (организации) на различных уровнях экономики.</p> |
|---|--|--|---|

8.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

8.3.1 Контрольные вопросы, тестовые задания Контрольные вопросы

1. Значение курса «Основы предпринимательской деятельности» в образовании студентов – технологов.
2. Сущность, определение и элементы предпринимательства.
3. Цель и задачи курса, объект и предмет дисциплины.
4. Психология бизнеса.
5. Японская модель бизнеса.
6. Американская модель бизнеса
7. Типы предпринимательских фирм.
8. Предприятие с неограниченной ответственностью.
9. Предприятие с ограниченной ответственностью.
10. Государственные и муниципальные предприятия.
11. Малые и совместные предприятия.
12. Филиалы и представительства.
13. Объединения предприятий.
14. Выбор организационно-правовой формы и регистрация предприятия.
15. Правила оформления документов для регистрации.
16. Ликвидация фирмы.
17. Виды коммерческих сделок.

18. Методы проведения коммерческих сделок.
19. Технология осуществления коммерческих сделок.
20. Основные требования к контракту купли - продажи.
21. Сущность и основные элементы инфраструктуры бизнеса.
22. Служба занятости.
23. Налоговая система.
24. Страхование коммерческого и хозяйственного риска.
25. Свободные экономические зоны.
26. Аудиторская деятельность.
27. Биржи.
28. Понятие кредита и кредитные документы.
29. Элементы кредитной сделки.
30. Основные операции банков.
31. Сущность виды инвестиций.
32. Базовые принципы инвестирования.
33. Иностраннные инвестиции в Российской экономике.
34. Сущность и содержание маркетинга.
35. Изучение возможностей предприятия.
36. Сегментация рынка.
37. Управление и менеджмент.
38. Сущность, виды и система управления (менеджмента).
39. Методы управления.
40. Менеджмент и предпринимательство.
41. Взаимодействия общества и природы.
42. Экологическое мышление предпринимателя.
43. Предпринимательская этика.
44. Основные способы выхода на внешний рынок.
45. Совместные предприятия.
46. Предпринимательская форма инвестирования.
47. Международная валютная система.
48. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
49. Внешнеэкономические связи республики Дагестан.

Тесты промежуточного контроля знаний МОДУЛЬ 1

- 1. Российское законодательство определяет «Предпринимательство», как:**
 - а) деятельность на частных предприятиях, которые производят товары и услуги, стремятся к прибыли и конкурируют друг с другом;
 - б) инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли и осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность.
- 2. Бизнес и предпринимательство это:**
 - а) одно и то же;
 - б) разные понятия;
 - в) все варианты верны.
- 3. Что не является основной целью предпринимателей:**
 - а) прибыль;
 - б) удовлетворение потребностей потребителей;
 - в) производство продукции.
- 4. Что не производят предприятия и организации:**
 - а) товары;
 - б) услуги;
 - в) прибыль.
- 5. В понятие «Бизнес» и «Предпринимательство» не входят:**

- а) частные лица;
 - б) организации;
 - в) услуги;
 - г) профсоюзы.
- 6. Элементом предпринимательства не является:**
- а) производство продукции;
 - б) услуги;
 - в) профсоюзная деятельность.
- 7. Назовите зону, где относительно медленно развивались предпринимательство и промышленность в конце 19 в. в России:**
- а) Центральный промышленный район;
 - б) Кавказ;
 - в) Украина.
- 8. Какой регион России не входил в число тех, где в 19 в. сохранились патриархально – родовые либо полуфеодальные формы общественной жизни:**
- а) Татария;
 - б) Башкирия;
 - в) Финляндия
- 9. Зона наиболее интенсивного развития предпринимательства и крупной машинной индустрии в конце 19 века в России:**
- а) Татария;
 - б) Центральный промышленный район;
 - в) Казахстан.
- 10. Критериями к продвижению по служебной лестнице у американцев являются:**
- а) жизненный опыт и хорошее знание конкретного производства;
 - б) высокая квалификация, способность к обучению и сотрудничеству.
- 11. Деловые взаимодействия у американцев:**
- а) взаимозависимые, развиты неформальные связи и личные взаимоотношения;
 - б) независимые, формальные;
 - в) все ответы неверны.
- 12. Критериями к продвижению по служебной лестнице у японцев являются:**
- а) деловитость и многопрофильные знания;
 - б) жизненный опыт и хорошее знание конкретного производства.
- 13. Процесс принятия решений на японских предприятиях:**
- а) снизу вверх, медленно;
 - б) сверху вниз, быстро.
- 14. Причины побуждающие людей заниматься бизнесом:**
- а) идеи и изобретения;
 - б) неграмотность;
 - в) лидерство.
- 15. Кто из перечисленных субъектов не относится к субъектам малого предпринимательства:**
- а) индивидуальные предприниматели без статуса юридического лица;
 - б) организации со статусом юридического лица. с численностью работающих до 15 человек;
 - в) организации со статусом юридического лица, с численностью работающих до 200 человек.
- 16. Какое предприятие относится к предприятиям с ограниченной ответственностью:**
- а) товарищество на вере;
 - б) коммандитное товарищество;

- в) акционерное общество.
- 17. Ограниченная ответственность означает:**
 - а) ответственность всем своим имуществом;
 - б) ответственность в пределах своих вкладов.
- 18. К предприятию с неограниченной ответственностью относится:**
 - а) полное товарищество;
 - б) простое товарищество;
 - в) акционерное общество.
- 19. Качественным параметром фирмы является:**
 - а) тип собственности;
 - б) количество служащих на фирме;
 - в) годовой оборот капитала.
- 20. Хозяйственная ассоциация создается:**
 - а) в целях осуществления одной производственно- хозяйственной функции;
 - б) в целях осуществления нескольких производственно- хозяйственных функций.
 - в) верны все варианты.
- 21. Картель это:**
 - а) объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства;
 - б) объединение предпринимателей, участники которого договариваются о рынках сбыта;
 - в) объединение предпринимателей, участники которого договариваются о условиях продажи, ценах, сроках платежей;
 - г) все варианты верны.
- 22. Кто осуществляет регистрацию предпринимательских фирм:**
 - а) контрольно-ревизионное управление;
 - б) налоговая инспекция;
 - в) регистрационная палата.
- 23. Какой из регистрационных документов является наиболее важным:**
 - а) заявление;
 - б) лицензия;
 - в) устав;
 - г) учредительный договор.
- 24. Какие документы не входят в число регистрационных:**
 - а) заявление;
 - б) устав;
 - в) лицензия на регистрацию;
 - г) решение о создании предприятия.
- 25. Формой реорганизации предприятия служит:**
 - а) слияние с другим предприятием;
 - б) увеличение персонала предприятия.
- 26. В каких случаях предприятие ликвидируется по решению суда:**
 - а) при отсутствии офиса;
 - б) при признании его банкротом;
 - в) при наличии аналогичного предприятия.
- 27. Бартерные сделки имеют место на:**
 - а) недостаточно развитом рынке;
 - в) аукционах.
- 28. Комиссионные операции:**
 - а) строятся на основе договора комиссии между предприятием и посредником;
 - в) возникают при перепродаже.
- 29. Инкассовая форма расчета - это:**

- а) оформление платежного поручения;
- б) поручение продавцом банку на получение от покупателя суммы платежей при предъявлении ему товарных документов

30. Проведение коммерческой сделки можно разделить на:

- а) два этапа;
- б) три этапа;
- в) четыре этапа.

МОДУЛЬ 2

1. Какая зона не относится к свободным экономическим зонам:

- а) зона свободной торговли;
- б) экспортно-производственная зона;
- в) таможенная зона;
- г) производственная зона.

2. Свободные экономические зоны – это:

- а) анклав на территории национальных государств;
- б) покупка ценных бумаг.

3. Аудит представляет собой:

- а) проверку использования бюджетных средств;
- б) комплексную ревизию финансово – хозяйственной деятельности фирмы.

4. Инфраструктура бизнеса включает в себя:

- а) биржи;
- б) вооруженные силы;
- в) министерство экологии.

5. Величина налоговой ставки не меняется у:

- а) пропорционального налога;
- б) прогрессивного налога;
- в) регрессивного налога.

6. Ценные бумаги продаются на следующей бирже:

- а) товарной;
- б) фондовой;
- в) валютной;
- г) международной.

7. Государственная служба занятости выполняет следующие функции:

- а) анализирует, прогнозирует спрос и предложение на рабочую силу и информирует о состоянии рынка труда;
- б) ведет учет свободных рабочих мест и граждан, обращающихся по вопросам трудоустройства;
- в) информирует граждан и работодателей соответственно о возможности получения работы и об обеспечении рабочей силой;
- г) оказывает помощь людям в выборе подходящей работы;
- д) все ответы верны.

8. Что не относится к элементам кредитной сделки:

- а) объект сделки;
- б) срок;
- в) процент;
- г) акцизный налог.

9. К активным операциям не относится:

- а) привлечение денежных средств;
- б) размещение денежных средств;
- в) покупка ценных бумаг.

10. Формы кредита:

- а) бюджетный;

- б) коммерческий;
 - в) лицензионный.
- 11. Портфельные инвестиции - это:**
- а) 5 % акций;
 - б) 20 % акций;
 - в) 25 % акций.
- 12. Принцип мультипликатора в инвестициях вызывает:**
- а) рост спроса на сопутствующие товары;
 - б) снижение спроса на сопутствующие товары;
 - в) все варианты верны.
- 13. Чем отличаются прямые инвестиции от портфельных?**
- а) размером дивидендов;
 - б) размером прибыли;
 - в) правом контроля.
- 14. В условиях маркетинговой деятельности различают два вида рынков:**
- а) рынок продавца и покупателя;
 - б) рынок продавца и посредника;
 - в) рынок потребителя и покупателя.
- 15. Основные критерии сегментации рынка товаров народного потребления:**
- а) географические, демографические;
 - б) социально-экономические, психографические.
 - в) все варианты верны.
- 16. К главным инструментам маркетинга относятся:**
- а) учет;
 - б) прогнозирование спроса;
 - в) анализ конъюнктуры рынка и реклама;
 - г) все варианты верны;
 - д) все варианты неверны.
- 17. Менеджмент – это:**
- а) управление;
 - б) заведование;
 - в) организация;
 - г) все варианты верны.
- 18. В качестве объектов управления - ресурсов могут выступать:**
- а) персонал организации;
 - б) профсоюз предприятия;
 - в) все варианты неверны.
- 19. Менеджмент включает осуществление функций:**
- а) планирования;
 - б) организации и мотивации;
 - в) контроля;
 - г) все варианты верны.
- 20. Опасным следствием техногенного развития с/х является:**
- а) ухудшение качества сельскохозяйственной продукции;
 - б) генетические изменения человеческого организма;
 - в) все варианты верны;
 - г) ослабление иммунитета.
- 21. Экологическое мышление предпринимателя – это:**
- а) забота о стратегическом развитии предприятия;
 - б) любовь к природе и бережное отношение к ней;
 - в) все варианты неверны.
- 22. Цивилизованный предприниматель – это человек который:**

- а) верить в бизнес, расценивать его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как искусству;
 - б) признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
 - в) является гуманистом;
 - г) все варианты верны.
- 23. К способам выхода на внешний рынок не относится:**
- а) управление по контракту;
 - б) управление предприятием;
 - в) подрядное производство.
- 24. СП в России способны помочь решению таких проблем как:**
- а) насыщение внутреннего рынка различными товарами и услугами;
 - б) освоение новой техники и технологии;
 - в) создание дополнительных рабочих мест;
 - г) все варианты верны;
 - д) все варианты неверны.
- 25. Прямые иностранные инвестиции:**
- а) дают право контроля;
 - б) дают право на производство.
 - в) не дают право контроля.
- 26. Мировая валютная система включает:**
- а) национальные и коллективные валютные единицы;
 - б) международные товарные биржи;
 - в) мировую инфраструктуру.
- 27. К политике протекционизма не относится:**
- а) защита собственной промышленности от иностранной конкуренции;
 - б) высокие таможенные тарифы ;
 - в) низкие таможенные тарифы.
- 28. Фритредерство - это:**
- а) высокие пошлины;
 - б) политика свободной торговли;
 - в) ограниченная торговля.
- 29. Анализ хозяйственной деятельности не изучает:**
- а) хозяйственную деятельность предприятия;
 - б) экономические явления;
 - в) экономические процессы;
 - г) социальные проблемы работников предприятия.
- 30. С переходом к рыночным отношениям у экономического анализа:**
- а) появляются новые задачи;
 - б) задачи не меняются;
 - в) все варианты неверны.
- 31. Анализ деятельности фирмы необходим для:**
- а) текущего оперативного управления;
 - б) своевременной уплаты налогов ;
 - в) все ответы неверны
- 32. Результатами анализа хозяйственной деятельности не пользуются:**
- а) собственники;
 - б) операторы ЭВМ;
 - в) бизнесмены.
- 33. Комплексный финансовый анализ товаропроизводителя не проводится по следующим направлениям:**
- а) финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия;
 - б) интенсивность использования капитала и рентабельность фирмы;

- в) промышленный шпионаж;
- г) тенденции и направления вложения дополнительно привлекаемых капиталов.

34. Безубыточность предприятия не определяется:

- а) критическим объемом производства;
- б) издержками производства;
- в) амортизацией..

35. Динамика показателей, их изменение во времени учитывается:

- а) при итоговом анализе;
- б) при комплексном анализе;
- в) все варианты верны.

ТЕСТЫ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ:

1. Российское законодательство определяет «Предпринимательство», как:

- а) деятельность на частных предприятиях, которые производят товары и услуги, стремятся к прибыли и конкурируют друг с другом;
- б) инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли и осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность.

2. Свободные экономические зоны – это:

- а) анклав на территории национальных государств;
- б) покупка ценных бумаг.

3. Что не является основной целью предпринимателей:

- а) прибыль;
- б) удовлетворение потребностей потребителей;
- в) производство продукции.

4. Инфраструктура бизнеса включает в себя:

- а) биржи;
- б) вооруженные силы;
- в) министерство экологии.

5. В понятие «Бизнес» и «Предпринимательство» не входят:

- а) частные лица;
- б) организации;
- в) услуги;
- г) профсоюзы.

6. Ценные бумаги продаются на следующей бирже:

- а) товарной;
- б) фондовой;
- в) валютной;
- г) международной.

7. Назовите зону, где относительно медленно развивались предпринимательство и промышленность в конце 19 в. в России:

- а) Центральный промышленный район;
- б) Кавказ;
- в) Украина.

8. Что не относится к элементам кредитной сделки:

- а) объект сделки;
- б) срок;
- в) процент;
- г) акцизный налог.

9. Зона наиболее интенсивного развития предпринимательства и крупной машинной индустрии в конце 19 века в России:

- а) Татария;
 - б) Центральный промышленный район;
 - в) Казахстан.
- 10. Формы кредита:**
- а) бюджетный;
 - б) коммерческий;
 - в) лицензионный
- 11. Деловые взаимодействия у американцев:**
- а) взаимозависимые, развиты неформальные связи и личные взаимоотношения;
 - б) независимые, формальные;
 - в) все ответы неверны.
- 12. Принцип мультипликатора в инвестициях вызывает:**
- а) рост спроса на сопутствующие товары;
 - б) снижение спроса на сопутствующие товары;
 - в) все варианты верны.
- 13. Процесс принятия решений на японских предприятиях:**
- а) снизу вверх, медленно;
 - б) сверху вниз, быстро.
- 14. В условиях маркетинговой деятельности различают два вида рынков:**
- а) рынок продавца и покупателя;
 - б) рынок продавца и посредника;
 - в) рынок потребителя и покупателя.
- 15. Кто из перечисленных субъектов не относится к субъектам малого предпринимательства:**
- а) индивидуальные предприниматели без статуса юридического лица;
 - б) организации со статусом юридического лица, с численностью работающих до 15 человек;
 - в) организации со статусом юридического лица, с численностью работающих до 200 человек.
- 16. К главным инструментам маркетинга относятся:**
- а) учет;
 - б) прогнозирование спроса;
 - в) анализ конъюнктуры рынка и реклама;
 - г) все варианты верны;
 - д) все варианты неверны.
- 17. Ограниченная ответственность означает:**
- а) ответственность всем своим имуществом;
 - б) ответственность в пределах своих вкладов.
- 18. В качестве объектов управления - ресурсов могут выступать:**
- а) персонал организации;
 - б) профсоюз предприятия;
 - в) все варианты неверны.
- 19. Качественным параметром фирмы является:**
- а) тип собственности;
 - б) количество служащих на фирме;
 - в) годовой оборот капитала.
- 20. Опасным следствием техногенного развития с/х является:**
- а) ухудшение качества сельскохозяйственной продукции;
 - б) генетические изменения человеческого организма;
 - в) все варианты верны;
 - г) ослабление иммунитета.
- 21. Картель это:**

- а) объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства;
- б) объединение предпринимателей, участники которого договариваются о рынках сбыта;
- в) объединение предпринимателей, участники которого договариваются о условиях продажи, ценах, сроках платежей;
- г) все варианты верны.

22. Цивилизованный предприниматель – это человек который:

- а) верить в бизнес, расценивать его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как искусству;
- б) признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
- в) является гуманистом;
- г) все варианты верны.

23. Какой из регистрационных документов является наиболее важным:

- а) заявление;
- б) лицензия;
- в) устав;
- г) учредительный договор.

24. СП в России способны помочь решению таких проблем как:

- а) насыщение внутреннего рынка различными товарами и услугами;
- б) освоение новой техники и технологии;
- в) создание дополнительных рабочих мест;
- г) все варианты верны;
- д) все варианты неверны.

25. Формой реорганизации предприятия служит:

- а) слияние с другим предприятием;
- б) увеличение персонала предприятия.

26. Мировая валютная система включает:

- а) национальные и коллективные валютные единицы;
- б) международные товарные биржи;
- в) мировую инфраструктуру.

27. Бартерные сделки имеют место на:

- а) недостаточно развитом рынке;
- в) аукционах.

28. Фритредерство - это:

- а) высокие пошлины;
- б) политика свободной торговли;
- в) ограниченная торговля.

29. Инкассовая форма расчета - это:

- а) оформление платежного поручения;
- б) поручение продавцом банку на получение от покупателя суммы платежей при предъявлении ему товарных документов.

30. С переходом к рыночным отношениям у экономического анализа:

- а) появляются новые задачи;
- б) задачи не меняются;
- в) все варианты неверны.

31. Анализ деятельности фирмы необходим для:

- а) текущего оперативного управления;
- б) своевременной уплаты налогов ;
- в) все ответы неверны.

32. Результатами анализа хозяйственной деятельности не пользуются:

- а) собственники;

- б) операторы ЭВМ;
- в) бизнесмены.

33. Комплексный финансовый анализ товаропроизводителя не проводится по следующим направлениям:

- а) финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия;
- б) интенсивность использования капитала и рентабельность фирмы;
- в) промышленный шпионаж;
- г) тенденции и направления вложения дополнительно привлекаемых капиталов.

34. Безубыточность предприятия не определяется:

- а) критическим объемом производства;
- б) издержками производства;
- в) амортизацией..

35. Динамика показателей, их изменение во времени учитывается:

- а) при итоговом анализе;
- б) при комплексном анализе;
- в) все варианты верны.

**8.3.2 Задания для самостоятельной работы студентов
МОДУЛЬ I**

Задание № 1

по теме: Основы предпринимательства

1. Приведите примеры предприятий, фирм каждого вида предпринимательской деятельности (таб. 1).

2. Двое студентов решили заработать. Они купили в киоске 150 книг по 100 рублей за штуку и стали продавать их в ДПУ по 180 рублей за штуку. Каким видом предпринимательской деятельности занимаются студенты и какой доход они получают, если реализуют все книги.

Таблица 1

| Производственное | Финансовое | Коммерческое | Посредничество | Страхование |
|------------------|------------|--------------|----------------|-------------|
| 1. | 1. | 1. | 1. | 1. |
| 2. | 2. | 2. | 2. | 2. |
| 3. | 3. | 3. | 3. | 3. |

3. Какие из видов предпринимательской деятельности кажутся на наш взгляд наиболее выгодными? Почему?

4. Какие функции призваны выполнять разные виды предпринимательской деятельности?

5. Почему некоторые виды предпринимательской деятельности не могут существовать в абсолютном виде?

Задание № 2

по теме: Предпринимательская фирма

1. Проверьте себя:

- а) является ли полное товарищество юридическим лицом: нет; да;
- б) каков размер ответственности участников акционерного общества: 1) всем личным имуществом акционеров; 2) в размерах внесенных в уставной капитал вкладов; 3) равная ответственность всех акционеров;
- в) кто может быть учредителем акционерного общества: 1) только физические лица; 2) только юридические; 3) физические и юридические лица;

г) что является высшим органом управления акционерного общества открытого типа: 1) совет директоров; 2) правление; 3) собрание акционеров;

2. Заполните таблицу 2, перечислив предприятия каждой формы собственности:

Таблица 2

| Частная | Государственная | Коллективная |
|----------------|------------------------|---------------------|
| | | |

3. Какую форму предпринимательской деятельности лучше избрать для мастерской по ремонту обуви, молочного магазина, швейного ателье, машиностроительного завода, посреднической фирмы по реализации компьютерной техники?

4. Какими достоинствами и недостатками обладает каждая из них? 3. Каким видом производства вы хотели бы заниматься?

5. Какой вид предприятия вы бы выбрали для своей деятельности? Почему?

6. В чем различие между юридическим и физическим лицом?

7. Опишите, как реализуется принцип самостоятельности в избранной вами фирме?

Задание № 3

по теме: Практика предпринимательства: как открыть свое дело

1. Проверьте себя:

а) выберите из предложенного списка реквизиты предприятия: 1) наименование; 2) устав; 3) юридический адрес; 4) положение об организации производства; 5) банковские реквизиты; 6) печать и угловой штамп; 7) удостоверение о регистрации предприятия; 8) учредительный договор;

б) регистрация предприятия в местных органах власти проводится с целью: 1) получение прибыли в результате его деятельности; 2) контроля за его деятельностью (соблюдение законодательства, сбора статистических данных); 3) увеличение объема выпуска товаров повседневного спроса;

в) для открытия семейного предприятия необходимы следующие основные документы: 1) устав и заявление для регистрации предприятия; 2) учредительный договор; 3) устав и учредительный договор;

г) Устав – это: 1) свод прав и обязанностей учредителей банка; 2) документ, содержащий основные положения о создании кооператива; 3) свод правил и положений, которые определяют устройство и деятельность предприятия.

2. Деловая игра: «Товарный знак продукции».

3. Для чего предприятие должно разрабатывать Устав и Учредительный договор?

4. Из каких основных разделов они состоят?

5. Какие основные требования предъявляются к Уставу?

6. Какие документы необходимы для регистрации АООТ, ООО, кооператива, частного предприятия?

7. Какие различия в этих документах?

Задание № 4

по теме: Коммерческие сделки

1. Посредник от имени предприятия – изготовителя помог оформить сделку на куплю – продажу оборудования для фирмы на сумму 85 тыс. руб. Комиссионные от суммы сделки составляют 5% . Определите сумму вознаграждения и вид торгово–посреднической операции.

2. На товарной бирже брокер осуществил сделку на 15 тыс. руб. Комиссионные со стороны продавца составили 0,9 %, а со стороны покупателя 1,5 %. Чему равны комиссионные брокера и какой торгово-посреднической операции можно отнести эту сделку?

3. В чем состоит особенность заключения внутренней сделки?

4. Чем отличаются основные коммерческие сделки от вспомогательных?

5. Какой вид коммерческой сделки считается самым первым в развитии рыночных отношений?

6. Приведите примеры торговых посредников и какие торгово-посреднические операции они осуществляют

Задание № 5

по теме: Коммерческие сделки

Оформите контракт купли продажи между фирмой и университетом на покупку компьютеров, используя следующую схему контракта.

КОНТРАКТ (ДОГОВОР)

купли-продажи № _____

г. _____ « ____ » _____ 201 г.

_____, именуемый в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а покупатель купил на условиях _____

_____ товары,
количество, ассортимент и технические условия которых указаны в спецификации (ях),
приложенной (ых) к настоящему контракту и составляющей (их) его неотъемлемую часть
(приложение № ____).

2. Цена

Цены на товары, проданные по настоящему контракту, указаны в спецификации (ях),
приложенной (ых) к настоящему контракту.

3. Сроки и условия поставки

3.1. Продавец поставит Покупателю товары, проданные по настоящему контракту, в
сроки, указанные в спецификации (ях).

3.2. Продавцу предоставляется, по согласованию с Покупателем, право досрочной
поставки товара, причем покупатель обязан принять товар и своевременно оплатить его на
условиях настоящего контракта.

3.3. В случае просрочки поставки товара против сроков, установленных в настоящем
контракте, Продавец уплачивает Покупателю штраф.

3.4. Поставка проданных по настоящему контракту товаров будет производится по
отгрузочным реквизитам, указанным в спецификации (ях), приложенной (ых) к настоящему
контракту.

3.5. Продавец будет извещать Покупателя об отгрузке товаров по телефону или
электронной почтой в _____ дневный срок с момента отгрузки.

В том извещении должны быть указаны № накладной, дата отгрузки, наименование
и количество товара.

4. Качество

4.1. Качество проданных по настоящему контракту товаров должно во всем
соответствовать техническим условиям, предусмотренным настоящим контрактом, и должно
быть подтверждено сертификатом качества завода-изготовителя или гарантийным письмом
Продавца.

4.2. Покупатель не вправе без согласования с Продавцом использовать товар, по которому им заявлена претензия по качеству.

5. Условия платежа

5.1. Платежи за поставленные по настоящему контракту товары будут производиться Покупателем при предоставлении Продавцом следующих документов:

- а) счета в ____ экз.;
- б) дубликата накладной;
- в) спецификации в ____ экз.;
- г) сертификата качества или гарантийного письма Продавца в ____ экз.

5.2. Другие условия.

6. Общие положения

Покупатель не вправе предъявлять каких-либо претензий к Продавцу на возмещение убытков по основаниям, по которым он имеет право с него штрафа.

Настоящий договор подписан в 2 экз. на _____

Один экземпляр для Продавца и один для Покупателя.

7. Юридические адреса сторон

Продавец

Покупатель

| | |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

Задание № 6

по теме: Коммерческие сделки

Оформите договор между физическим лицом и университетом на выполнение ремонтно-кровельных работ, используя следующую схему договора.

2. Договор

(трудовое соглашение)

г. _____ « ____ » _____ 2007г.

(наименование организации)

в лице _____, действующего на
(ф., и. о., должность)

основании _____,
именуемая в дальнейшем «Заказчик», с одной стороны и гр. _____

(ф. и. о., данные паспорта)
проживающий _____,
(адрес)

именуемый в дальнейшем «Исполнитель» с другой стороны заключили настоящий договор о следующем:

Предмет договора

1. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязательство выполнить следующие работы _____

(характер и вид работ)

в срок до _____

2. Работа должна отвечать следующим требованиям: _____

Заказчик обеспечивает Исполнителя всем необходимым для выполнения работы, предусмотренной настоящим договором.

Заказчик обязан своевременно принять и оплатить работу.

II. Размер и порядок оплаты

1. За выполненную работу Заказчик уплачивает Исполнителю _____ руб.
2. Оплата производится не позднее _____ со дня принятия работы.

III. Ответственность сторон

Стороны несут материальную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на них обязательств в соответствии с действующим законодательством.

IV. Досрочное расторжение договора

1. В случае нарушения одной из сторон обязательств по договору другая сторона вправе расторгнуть его в одностороннем порядке.
2. _____

V. Прочие условия

1. Споры по настоящему договору рассматриваются народным судом.
2. _____

Юридические адреса сторон

Заказчик _____

Исполнитель _____

Задание № 7

по теме: Коммерческие сделки

Оформите договор между фирмой и университетом на найм токарных станков университета, на базе ТЭФ, используя следующую схему договора.

3. Договор найма оборудования (аренды)

г. « _____ » _____ 2007 г.

(наименование предприятия, организация)

именуемый в дальнейшем «Арендатор», в лице _____,
(ф. и. о., должность)

действующего на основании _____, с одной стороны и

_____, именуемое в дальнейшем «Арендодатель», в лице _____,
действующего на основании _____

(ф. и. о., должность)

_____, с другой стороны заключили настоящий договор о следующем:

Предмет договора

1. Арендодатель обязуется передать Арендатору во временное пользование следующее имущество: _____

(наименование и характеристики имущества)

2. Указанное в п.1.1 договора имущество должно быть передано Арендатору в течение _____ дней со дня подписания договора.

3. За пользование имуществом Арендатор уплачивает Арендодателю арендную плату в размере _____ руб. в год.

Обязанности сторон

1. Арендодатель обязан:

- своевременно передать Арендатору нанятое имущество в состоянии, отвечающем условиям договора;
- производить капитальный ремонт оборудования;
- оказывать _____

(консультативную, информационную и иную помощь)

в целях наиболее эффективного использования арендованного имущества.

2. Арендатор обязан:

- использовать имущество в соответствии с условиями договора и его назначением;
- поддерживать имущество в исправном состоянии, производить за свой счет текущий ремонт;
- нести расходы по содержанию имущества;
- в установленные договором сроки вносить арендную плату;
- возвратить имущество после прекращения договора Арендодателю в _____

_____ (состояние имущества)

Расчеты

1. Арендная плата перечисляется на расчетный счет Арендодателя ежемесячно (квартально) не позднее _____ (число)

2. При неуплате Арендатором в срок арендной платы Арендодатель вправе выставить на инкассо платежное требование.

Ответственность сторон

1. Стороны несут имущественную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора.
2. За неуплату Арендатором платежей в сроки, установленные договором, начисляется пеня по ____% с просроченной суммы за каждый день просрочки.
3. За неисполнение каких-либо обязательств, предусмотренных настоящим договором, виновная сторона уплачивает неустойку в размере до _____% суммы годовой арендной платы.
4. Уплата неустойки (пени) не освобождает стороны от выполнения лежащих на них обязательств или устранения нарушений.

Срок действия договора

1. Срок действия договора

Начало _____

Окончание _____

2. Досрочное расторжение договора может иметь место по соглашению сторон либо по основаниям, предусмотренным ст. 289 и 290 ГК РФ, с возмещением понесенных убытков.

Прочие условия

1. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством.
2. Споры по настоящему договору рассматриваются в установленном законом порядке.
3. Юридические адреса сторон

Арендодатель _____

Арендатор _____

Оформите договор между фирмой и университетом на аренду спортивного зала, используя следующую схему договора.

4. Договор на аренду нежилого помещения (строения)

г. _____ «___» _____ 2007 г.

(наименование объединения, организации, предприятия)
именуемое в дальнейшем «Арендодатель», в лице _____
(должность, ф. и. о.)
_____, действующего на основании _____
_____, с одной стороны и _____
_____, именуемого в дальнейшем
(наименование объединения, организации, предприятия)
«Арендатор», в лице _____,
(должность, ф. и. о.)

с другой стороны заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1. Арендодатель предоставляет, а Арендатор получает в пользование нежилое помещение (строение) на основании ордера № _____, от _____, выданного в доме № _____ по _____ общей площадью _____ кв. м. Для использования в целях, определяемых установленными задачами Арендатора.

2. Срок аренды определяется с _____ по _____.

2. Обязанности Арендодателя

Арендодатель принимает на себя следующие обязанности:

1. В 5-дневный срок после получения ордера предоставляет помещение Арендатору по приемо-сдаточному акту, в котором указывается техническое состояние помещения на момент сдачи в аренду.
2. Производит капитальный ремонт предоставленного помещения, если иное не предусмотрено настоящим договором.
3. Устраняет последствия аварий и повреждений арендуемых помещений.

3. Права и обязанности Арендатора.

Арендатор имеет следующие права и принимает на себя следующие обязанности:

1. Содержать арендуемое помещение в порядке, предусмотренном санитарными и противопожарными правилами.
2. Производить необходимый текущий ремонт арендуемого помещения.
3. Переоборудовать и перепланировать арендуемое помещение применительно к своим уставным задачам в установленном законом порядке с письменного согласия Арендодателя.
4. Извещает Арендодателя не позднее, чем за 2 недели о предстоящем освобождении помещения и сдает его по акту в исправном состоянии.
5. Сдаст арендное помещение полностью или частично в поднаем (субаренду) с письменного разрешения Арендодателя.
6. Арендатор обязуется не менее ___% выпускаемой им продукции реализовывать на территории _____ района г.

4. Порядок расчетов

1. За указанное помещение Арендатором уплачивается договорная цена из расчета _____ руб. за 1 кв.м. в год со дня настоящего договора.

При подписании договора вносится _____ руб., а в дальнейшем по _____

Руб. за каждый квартал с оплатой не позднее 1-го числа первого месяца каждого квартала.

2. Эксплуатационные расходы, центральное отопление и коммунальные услуги оплачиваются Арендатором отдельно в сроки, названные в п. 4.1. настоящего

договора, в соответствии с прилагаемым расчетом, являющимся неотъемлемой частью настоящего договора.

3. Взыскание задолженности производится Арендодателем с Арендатора в установленном законом порядке с взысканием пени в размере _____% в день от просроченной суммы.

5. Пролонгация и расторжение договора

1. Арендатор, надлежаще выполнявший обязанности по настоящему договору, имеет преимущественное перед другими лицами право на возобновление договора.
2. Досрочное расторжение договора возможно только по инициативе Арендатора за исключением случаев:
 - а) разрушение арендуемого помещения или приведение его в состояние, непригодное для дальнейшей эксплуатации;
 - б) нарушение Арендатором своих обязанностей по настоящему договору;
 - в) отвода в установленном законом порядке участка, на котором расположено арендуемое помещение, для государственных или общественных нужд.

6. Юридические адреса сторон

Арендодатель _____

Расчетный счет № _____ в _____

Арендатор _____

Расчетный счет № _____ в _____

Арендодатель
М.п.

Арендатор
М.п.

Задание № 9

по теме: Бизнес - план

В последние годы в российскую хозяйственную жизнь стремительно внедряется понятие «бизнес - план». Этот документ почти всегда готовится для использования внешних источников финансирования инвестиций: заемных финансовых средств от кредитора, привлеченных финансовых средств инвестора, бюджетных инвестиционных ассигнований. Существует и другая функция бизнес – плана - планирование всей хозяйственной деятельности фирмы. В идеале один и тот же бизнес – план должен выполнять обе названные функции, но на практике бизнес – план, ориентированный на получение внешнего финансирования, и бизнес – план для внутреннего пользования имеют существенные различия, как по структуре, так и по содержанию. Существуют многочисленные схемы написания бизнес – планов, но все они похожи друг на друга, меняется только последовательность разделов. Его примерная структура в качестве самостоятельной работы будет выглядеть следующим образом:

В качестве исходных данных придумайте название фирмы, сферу деятельности и др. На основании ваших условных, приближенных к реальной действительности данных заполняйте форму бизне-плана.

Примерная форма бизнес- плана. (для самостоятельной работы)

Наименование фирмы _____

Адрес _____

(организации, частной фирмы)

Телефон: _____

Кем разработан _____

Сфера бизнеса _____

Основные виды деятельности _____

Срок начала деятельности _____

На какой период рассчитан бизнес – план _____

ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ ПЛАНА

1. Описание главных видов деятельности: _____

2. Возможные риски сбыта Вашей продукции (услуг): местный, российский, товарный рынок, др.; возможные потребители; торговые предприятия, реализующие Вашу продукцию, посредники _____

3. Каковы потенциальные возможности Вашего бизнеса по этапам запланированного периода (укажите объемы, структуру продаж или производства, качественные характеристики, которые Вы планируете получить в целом или по видам продукции, видам деятельности) _____

4. Показатели общих объемов продаж и прибыли в прогнозных расчетах на весь период бизнес-плана с разбивкой по этапам. При необходимости укажите другие экономические показатели, достижение которых является для Вас главной целью _____

5. Сколько денег Вам понадобится для реализации поставленных целей (в рублях, в инвалюте) _____

6. Для чего это будет нужно? _____

7. Возможные инвесторы и Ваши обязательства перед ними _____

АНАЛИЗ ВАШЕГО БИЗНЕСА СЕГОДНЯ

Запомните:

- выделяйте главные проблемы и возможные пути их решения;
- проанализируйте бухгалтерские счета за ряд прошедших периодов.

1. Дайте основные финансовые показатели за последние 3 периода (года, квартала, месяца, декады, дня).

| Период времени | Объем продаж | Выручка | Прибыль | Чистая прибыль |
|----------------|--------------|---------|---------|----------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

2. Определите тенденцию Вашего бизнеса к сегодняшнему дню и причины ее возникновения _____

3. Каковы сильные и слабые стороны Вашего бизнеса в настоящее время и причины их возникновения _____

4. Определите, как и почему понимание бизнеса в прошлом отличается от его будущего представления _____

МЕНЕДЖМЕНТ

Запомните:

- успех или неудача Вашего бизнеса зависят от того, с кем Вы работаете;
- не пасуйте перед ошибками управления, думайте, как их избежать в будущем;
- определите квалификацию и опыт сотрудников.

1. Сведения о предполагаемых (работающих) сотрудниках:

1.1. Ф.И.О. сотрудника _____

возраст _____ адрес _____

Телефон _____

Сегодняшняя или предполагаемая роль в бизнесе _____

Зарботная плата: сегодня _____ в будущем _____

Опыт и навыки работы _____

(что умеет делать)

1.2. Ф.И.О. сотрудника _____

возраст _____ адрес _____
_____ телефон _____
Сегодняшняя или предполагаемая роль в бизнесе _____
Зароботная плата: сегодня _____ в будущем _____
Опыт и навыки работы _____
(что умеет делать)

2. Какие дополнительные условия (льготы, надбавки, путевки и проч.) планируются для управленческой команды _____
3. Определите узкие (слабые) звенья в управлении командой (возможные или те, что существуют, и как вы будете с ними работать).
4. «Ключик», который откроет «ларчик» эффективного управления персоналом.
5. Как будет меняться численность сотрудников.

ПРОДУКЦИЯ ИЛИ УСЛУГИ

Запомните:

- в чем «изюминка» Вашей продукции;
- в чем преуспеет бизнес;
- снижение цен не единственный вариант в конкурентной борьбе;
- рекламные проспекты.

1. Ваш продукт (услуга). Его характеристика. Дайте % (уд. вес) этих продаж от объема работы. Если более 4% - приложите отдельный список _____

2. «Изюминка» Вашего продукта _____

3. Кто Ваши конкуренты и как Ваша продукция сравнима с ними _____

4. Разрабатываете ли Вы новые изделия, услуги _____

5. Приведите детали патентов, лицензий на свою продукцию _____

РЫНОК. ПЛАНЫ ПРОДАЖ

Запомните:

- критический фактор: если Вы не можете продать свою продукцию, значит, нет бизнеса;
- Вы должны глубоко знать свой рынок.

1. Каков ваш рынок (растущий, стабильный, сокращающийся) _____

2. Существуют ли другие рынки и каков их потенциал _____

3. Определите секторы Вашего рынка _____

4. Может ли Ваша продукция приспосабливаться к требованиям разных секторов _____

5. Определите и опишите Ваших возможных клиентов _____

6. Выделите 5 крупнейших потребителей и % от продаж, приходящих на них _____

7. На какое время Вам открыт кредит. Каковы просрочки платежей и выплата % за кредит _____

8. Опишите план продаж на следующие полгода, год _____

9. Сравните эти прогнозы с показателями прошлого года (квартала, месяца) _____

10. Какие твердые заказы у Вас есть на этот период _____

11. Ваши конкуренты и их доля на рынке _____

12. Цена на Ваш продукт. Объясните, как вы будете ее устанавливать _____

13. Сравнительная характеристика цен на Ваш продукт и продукцию конкурентов _____

14. Как вы собираетесь продавать свой продукт (по почте, агенты, реклама) _____

ДЕТАЛИ

Запомните:

- почему Ваше месторасположение правильно.

1. У Вас есть помещение? Аренда или покупка? _____

2. Дайте детали офиса _____

3. Удовлетворяют ли Вас помещения _____

4. Детали условий пользования помещениями _____

5. Детали оборудования и транспортных средств _____

6. Детализируйте потребности в оборудовании, других ресурсах, которые Вам потребуются или Вы будете арендовать в следующем году

| Наименование | Стоимость |
|--------------|-----------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

7. Характеристика поставщиков и их условия кредита _____

8. Есть ли запасные поставщики _____

| Показатели | Оцениваемый прошлый период | Оцениваемый будущем период |
|---|-------------------------------|-------------------------------|
| 1. выручка | | |
| общая прибыль | | |
| чистая прибыль | | |
| норма рентабельности | | |
| стоимость основных оборотных средств | | |
| средняя ежедневная выручка | | |

2. Ваши кредиты и процент кредита. Ваши кредиторы и спонсоры (сегодня и в будущем) _____

3. Какое имущество Вы можете выставить в качестве залога при получении кредита _____

4. Каковы Ваши резервы на случай снижения объемов продаж или роста издержек, обуславливающих удорожание продукции (услуг) _____

5. Каковы краткосрочные (ближайшие) цели Вашего бизнеса _____

6. Каковы перспективные цели Вашего бизнеса _____

МОДУЛЬ II

Задание № 10

по теме: Маркетинг на предприятии.

1. Проведите сегментирование потребительского рынка по выбранному вами товару и сделайте вывод.

Переменные, используемые для сегментирования потребительского рынка. приведены в таблице 3 .

Таблица 3

| Переменная величина | Типичная разбивка |
|----------------------------------|--|
| 1 | 2 |
| <i>I. Географический принцип</i> | |
| Плотность населения | Города, пригороды, сельская местность |
| Город с населением | менее 15 тыс., 15-30 тыс., 30-50 тыс., 50-100 тыс., 100-150 тыс., 150-500 тыс., 0,5-1 млн., 1- |

| | |
|-----------------------------------|--|
| | 4 млн., свыше 4 млн. человек |
| Округ или район | Как правило, близко прилегающий к школьному микрорайону |
| Климат | Теплый, холодный |
| <i>2. Демографический принцип</i> | |
| Возраст | Моложе 6, 6-11, 12-18, 19-25, 26-34, 35-49, 50-64, старше 65 |
| Пол | Мужчины, женщины |
| Уровень доходов | Бедные, среднего достатка, состоятельные богатые, очень богатые |
| Род занятий | Лица умственного труда, должностные лица и руководители, квалифицированные специалисты, рабочие, крестьяне, пенсионеры, студенты, домохозяйки, безработные, учащиеся и др. |
| Образование | Дошкольное, начальное, основное общее, среднее, среднее специальное, неполное высшее, высшее |
| Религиозные убеждения | Мусульманин, православный, католик, буддист, прочие |
| Национальность | Русский, украинец, дагестанец и др. |
| Размер семьи | 1-2, 3-4, 5 человек и более |
| Жилищные условия | Общежитие, коммунальная квартира, отдельная квартира, частный дом и т.д. |
| <i>3. Поведенческий принцип</i> | |
| Повод для совершения покупки | Обыденная покупка, особый случай и т.д. |
| Искомые выгоды | Качество, сервис, экономия, и т.д. |
| Интенсивность потребления | Слабый, умеренный, активный потребитель |
| Статус пользователя | Не пользующийся, бывший пользователь, потенциальный пользователь, пользователь-новичок, регулярный пользователь |

2. Разработайте товар, используя три уровня (уровень товара по замыслу, товар в реальном исполнении, товар с подкреплением).

Задание оформите в виде творческого проекта.

3. Что такое маркетинг?

4. Каким образом анализ рыночных возможностей помогает определить «нишу» на рынке?

5. Можно ли заниматься производством и сбытом товаров без сегментации рынка?

6. Что важно учитывать при выборе целевых сегментов рынка?

7. Иллюстрируйте конкретными примерами этапы жизненного цикла товара. Поясните их.

Задание № 11

по теме: Основы менеджмента

1. Какие факторы могут повлиять на эффективность управления предприятием?

2. Какие цели может ставить менеджер перед собой и предприятием?

3. Укажите различие между рационалистическим и ситуационным менеджментами.

4. Опишите структуру управления своего будущего предприятия, какие требования вы будете предъявлять к ней?

5. Как наиболее эффективно организовать систему коммуникаций в фирме? Что для этого необходимо?

Задание № 12

по теме: *Имидж и этикет современного предпринимателя*

Вы являетесь владельцем малого предприятия – ателье по вязанию трикотажных изделий для детей и взрослых на заказ, сборка мебели, выпечка хлеба или занимаетесь другим видом деятельности на ваш выбор. У вас имеется небольшой офис, занимающий 5-7 комнат.

Задания:

1. Разработайте дизайн офиса.
2. Подберите мебель для офиса в соответствии с производством.
3. Практическое задание оформите в виде творческого проекта.
4. Что вы подразумеваете под «комфортом офиса»?
5. Какие требования предъявляются к мебели офиса фирмы, например, производящей легковые автомобили, или к офису банка?
6. За счет чего можно изменить пространство офиса при незначительных расходах?
7. Чем определяется фирменный стиль компании, предприятия?
8. Почему двери офиса называют его визитной карточкой?

8.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Студент набирает баллы для допуска к промежуточной аттестации по следующим правилам:

Доклады: каждый доклад оценивается по 5-ти балльной системе.

Оценка "отлично" выставляется при глубоком и всестороннем рассмотрении материала по выбранной теме доклада, грамотном его изложении и защите, умении на основе теоретических знаний делать выводы, имеющие практическое значение.

Оценка "хорошо" выставляется при твердом и достаточно полном рассмотрении материала по выбранной теме доклада, отсутствии существенных неточностей при его изложении и в ответах на вопросы, умении правильно делать практические выводы.

Оценка "удовлетворительно" выставляется при достаточно полном рассмотрении основного материала по выбранной теме доклада, отсутствии грубых ошибок при его изложении и ответах на вопросы, умении на основе теоретических знаний делать практические выводы.

Оценка "неудовлетворительно" выставляется при незнании основных вопросов рассматриваемой темы доклада или наличии грубых ошибок в ответах на них, неумении на основе теоретических знаний делать выводы, имеющие практическое значение.

Тестирование: на практических занятиях реализуется **тестирование** студентов с целью контроля результатов их самостоятельной работы по усвоению основных тем и проблем курса. Наряду с тестированием, в курсе «Основы предпринимательства» применяются контрольные задачи и упражнения, контрольные работы, презентации рефератов, домашние задания, индивидуальные задания и т.п. С этой целью преподаватели разрабатывают и обогащают базу тестовых заданий, информационных материалов, компьютерных разработок, тематику рефератов, контрольных работ и научных сообщений.

Наиболее способным студентам преподаватель рекомендует специальную научную разработку отдельных тем и проблем курса в рамках работы кафедрального кружка студенческого научного общества с последующими выступлениями на ежегодных научных конференциях университета.

Оценка работы с тестовыми заданиями:

0- 20 % правильных ответов оценивается как «неудовлетворительно»); 30-50% - «удовлетворительно»; 60-80% - «хорошо»; 80-100% – «отлично».

Система оценки ответа студента на зачете:

1. Выявить все данные по посещению занятий и работе в ходе семестра.
2. Опросить студента по его сообщениям и рефератам, не прочитанным на занятиях.
3. Опросить студента по двум вопросам, данным преподавателем.
4. Подсчитать все баллы студента и сделать вывод о получении или неполучении зачета с индивидуальными количественными показателями студента.

Система оценки ответа студента на экзамене:

Оценка за каждый вопрос и итоговая оценка выставляется в 5-ти бальной системе: "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно". При этом:

Оценка "отлично" выставляется при глубоком и всестороннем знании материала учебной программы, грамотном и логически стройном его изложении, умении на основе теоретических знаний решать практические задачи.

Оценка "хорошо" выставляется при твердом и достаточно полном знании материала учебной программы, отсутствии существенных неточностей при его изложении и в ответах на вопросы, умении правильно делать практические выводы.

Оценка "удовлетворительно" выставляется при достаточно полном знании материала учебной программы, отсутствии грубых ошибок при его изложении и ответах на вопросы, умении на основе теоретических знаний делать практические выводы.

Оценка "неудовлетворительно" выставляется при незнании основных вопросов экзаменационного билета или наличии грубых ошибок в ответах на них, неумении на основе теоретических знаний делать практические выводы

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Использование на занятиях со слушателями интерактивной доски, а также компьютерного класса для решения тестовых заданий и типовых задач (количество компьютеров по числу обучающихся).

9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

9.1 Основная учебная литература:

1. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник (бакалавриат). М.: КноРус, 2016.
2. Кузьмина Е. Е., Кузьмина Л. П. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие для бакалавров. *Серия: Бакалавр. Базовый курс.* М.: Издательство Юрайт, 2014 г., 508 с.
3. Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 464 с.
4. Самарина В.П. Основы предпринимательства. Учебное пособие – М.: Изд.: КноРус, 2016 год, - 224
5. Чеберко, Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и практикум / Е.Ф. Чеберко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 420 с.

9.2 Дополнительная литература:

1. Бусыгин А.В. "Предпринимательство". М.: Дело, 2003.
2. Кондраков, Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 446 с.
3. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник / Н.Ю. Круглова. - М.: КноРус, 2013. - 440 с.
4. Макаров, С.И. Основы предпринимательства / С.И. Макаров, М.В. Мищенко. - М.: КноРус, 2013. - 224 с.
5. Сергеев, А.П. Основы бизнеса (предпринимательства) (для бакалавров) / А.П.

Сергеев. - М.: КноРус, 2013. - 440 с.

6. Инновационный менеджмент: Учебник / [ВЗФЭИ]; Под ред. В.А. Швандара, В.Я. Горфинкеля; (2-е изд. Под ред. В.Я.Горфинкеля, Б.Н.Чернышева). - М.: Вузовский учебник, 2009. Гриф

7. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика. Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010

8. Организация предпринимательской деятельности: учебник. Под ред. В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк. - М.: Проспект, 2010

9. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Валигурский Д.И. - М.: Дашков и К, 2012.

10. Основы аудита: учебник. Рогуленко Т.М. Издание: 3-е. - М.: Флинта, 2010.

11. Предпринимательство: Учебник для вузов (под ред. Горфинкеля В.Я., Поляка Г.Б., Швандара В.А.) Изд. 4-е, перераб., доп., М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

12. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика. Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010

10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. www.smallbusiness.ru
2. www.businesslearning.ru
3. www.sbrf.ru
4. www.cfin.ru
5. www.eup.ru
6. www.dis.ru

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Для изучения курса студентам необходимо использовать лекционный материал, учебники и учебные пособия из списка литературы, статьи из периодических изданий, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Кроме того, целесообразно использовать следующие методические материалы:

1. Варианты контрольных работ и тестов.
2. Задачи для практических занятий самостоятельной работы
3. Комплект социально-экономической отчетности организаций РД для практических занятий и самостоятельной работы студентов.
4. Варианты финансовых отчетов правительства РД для контрольных работ и самостоятельной работы студентов.
5. Раздаточный материал для практических занятий.
6. Задания для промежуточного и текущего контроля знаний студентов.
7. Электронную базу данных по дисциплине.
8. Рабочие тетради студентов.

Для теоретического и практического усвоения дисциплины большое значение имеет самостоятельная работа студентов, которая может осуществляться студентами индивидуально и под руководством преподавателя.

Самостоятельная работа студентов, предусмотренная учебным планом в объеме не менее 50-70% общего количества часов, направлена на более глубокое усвоение изучаемого курса, формирование навыков исследовательской работы и ориентирование студентов на умение применять теоретические знания на практике.

12. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Информационно-справочные системы «Консультант», «Гарант» и др.
2. Электронная библиотека курса, конспекты лекций, задания для практических занятий и самостоятельной работы, варианты тестовых заданий для проверки текущих и остаточных знаний студентов, варианты заданий для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся
3. Компьютерное и мультимедийное оборудование ДГПУ.
4. Методические рекомендации по изучению дисциплины.

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения лекционных и практических занятий имеются аудитории, оснащенные всей необходимой мебелью и инвентарем. Для отдельных занятий аудитории оснащены проектором, ноутбуком и интерактивным экраном для демонстрации слайдов и т.п.