

Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»
(АНО ВО «ИЭУ»)

Кафедра «Менеджмент»

УТВЕРЖДЕНА
Решением Ученого совета
Протокол № 29/01
от «29» января 2016 г.



Рабочая учебная программа

дисциплины

«ОСНОВЫ БИЗНЕСА»

(заочная форма обучения)

Для направления подготовки:	380301 «Экономика»
Профиль подготовки:	«Финансы и кредит»
Квалификация (степень) выпускника	Академический бакалавр

Тула 2016

Рабочую учебную программу разработала Туликова А.И., к.э.н.

Рабочая программа дисциплины «Основы бизнеса» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (далее именуется – ФГОС ВО) с учетом профиля «Финансы и кредит».

Дисциплина «Основы бизнеса» (Б1.В.ОД.11) относится к вариативной части дисциплин для направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и кредит».

Рабочая учебная программа рассмотрена на заседании кафедры «Менеджмент» «25» января 2016 г., протокол № 25/01.

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины - получение студентами необходимых теоретических знаний о сущности предпринимательства и его роли в национальной экономике России, а также практических навыков в области осуществления предпринимательской деятельности.

Задачами изучаемой дисциплины являются следующие:

- ~ изучить основные понятия предмета «основы бизнеса»;
- ~ выявить признаки и особенности бизнеса как товара;
- ~ изучить организационно-правовые формы предпринимательства;
- ~ определить особенности организации, реорганизации и ликвидации фирмы;
- ~ рассмотреть стратегии конкуренции в системе бизнеса;
- ~ изучить коммерческую деятельность фирмы, виды и методы заключения коммерческих сделок;
- ~ охарактеризовать инфраструктуру бизнеса, товарных посредников, а также посредников на рынке финансовых, инвестиционных и информационных услуг;
- ~ познакомиться с принципами составления бизнес-планов;
- ~ рассмотреть этические принципы и нормы предпринимательства.

Содержание программы дисциплины и методика его преподавания базируются на положениях ФГОС ВО.

Бакалавр по направлению подготовки 38.03.01 Экономика должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

расчетно-экономическая деятельность:

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
- разработка экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств;

аналитическая, научно-исследовательская деятельность:

- поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;
- обработка массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей;
- анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;
- построение стандартных теоретических и эконометрических моделей исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, анализ и интерпретация полученных результатов;
- анализ и интерпретация показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микро- и макро-уровне как в России, так и за рубежом;
- подготовка информационных обзоров, аналитических отчетов;
- проведение статистических обследований, опросов, анкетирования и первичная обработка их результатов;
- участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ;

организационно-управленческая деятельность:

- участие в разработке вариантов управленческих решений, обосновании их выбора на основе критериев социально-экономической эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических последствий принимаемых решений;
- организация выполнения порученного этапа работы;
- оперативное управление малыми коллективами и группами,

- сформированными для реализации конкретного экономического проекта;
- участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности экономических служб и подразделений предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств с учетом правовых, административных и других ограничений.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Основы бизнеса» входит в вариативную часть профессионального цикла и является обязательной для изучения.

Студентам для освоения дисциплины «Основы бизнеса» требуются знания по следующим дисциплинам:

1. Философия.
2. Математика.

Студентами изучившими дисциплину «Основы бизнеса», приобретаются знания, необходимые для освоения следующих дисциплин:

1. Макроэкономика.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения.
3. Экономический анализ.

Дисциплина «Основы бизнеса» тесно взаимосвязана с другими образовательными компонентами подготовки бакалавров, такими как:

Экономика организаций (предприятий);
 Менеджмент;
 Маркетинг;
 Финансы и др..

Взаимосвязи проявляются в том, что каждая из дисциплин с разных точек зрения исследует экономическую жизнь общества, проблемы развития финансово-кредитной системы страны.

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

В результате изучения дисциплины студенты должны обладать следующими **общекультурными компетенциями (ОК):**

- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);
- способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-6);

общепрофессиональными компетенциями (ОПК):

- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);
- способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4).

профессиональными компетенциями (ПК):

- способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2).

В результате освоения данной дисциплины обучающиеся должны:

«Знать»

- отличительные характеристика бизнеса и предпринимательства;
- нормативно-правовые акты, регламентирующие бизнес и предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации;
- отечественный и зарубежный опыт в области организации бизнеса и предпринимательской деятельности;
- экономическое содержание предпринимательской деятельности;
- типы предпринимательских решений;
- основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности.

«Уметь»

- оценивать рыночную ситуацию;
- составлять бизнес-план;
- принимать самостоятельные решения в области персонала и основной деятельности фирмы;
- анализировать конкурентную среду
- оценивать риски предпринимательской деятельности
- систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам предпринимательской деятельности.

«Владеть»

- специальной экономической терминологией;
- методами анализа предпринимательской деятельности;
- основами бухгалтерского учета предпринимательской деятельности субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации;
- методикой составления бизнес-плана.

4. Структура и содержание дисциплины

Содержанием дисциплины «Основы бизнеса» предусмотрено проведение преподавателем лекций, практических занятий, выполнение студентом контрольной работы и самостоятельная работа студента.

Объем и виды учебной работы представлены в тематическом плане. Содержание по видам учебной работы определяется методическими рекомендациями, включенными в учебно-методический комплекс по дисциплине.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц (144 часа).

Вид учебной работы	Всего (часов)
Общая трудоемкость	144
В том числе:	
Аудиторные занятия (всего)	18
В том числе:	
Лекции	10
Практические занятия	6
Контрольная работа	2
Самостоятельная работа	117
Вид промежуточной аттестации - Экзамен	9

4.1. Тематический план изучения дисциплины

№ п/п	Название разделов и тем, форма контроля	Всего (часов)	В том числе			
			занятия с преподавателем			Самостоятельная работа студентов
			лекции	практические занятия	контроль самостоятельной работы	
1	Сущность бизнеса, субъекты бизнеса, основные виды деятельности в сфере бизнеса. Среда и система бизнеса.	21	2			19
2	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	21	2			19
3	Организация предпринимательской фирмы	21	2	2*		18
4	Реорганизация и ликвидация юридического лица.	21	1	2		19
5	Конкуренция	21	1	2*		19
6	Инфраструктура современного бизнеса. История российского предпринимательства	21	2			19
7	Контрольная работа	18			2	16
8	Всего	135	10	6	2	117
9	Экзамен	9				
	Итого по дисциплине	144	10	6	2	117

*занятие проводится в интерактивной форме

4.2. Содержание дисциплины (модуля)

Изучение дисциплины «Основы бизнеса» включает следующие виды взаимосвязанной работы:

- общая аудиторная работа (лекционные, практические занятия, контроль самостоятельной работы);
- самостоятельная работа студентов по изучению курса с использованием учебников, учебных пособий, иных электронных образовательных ресурсов, консультаций с ведущими дисциплину преподавателями;

- работа по выполнению контрольной работы по избранной теме;
- подготовка и сдача экзамена.

Тема 1. Сущность бизнеса, субъекты бизнеса, основные виды деятельности в сфере бизнеса. Среда и система бизнеса.

Бизнес как экономические отношения, которые возникают между хозяйствующими субъектами рынка по поводу организации их действий для получения ограниченных благ. Субъекты бизнеса. Предприниматели, коллективы предпринимателей и предпринимательские ассоциации. Основные виды предпринимательской деятельности. Три уровня окружающей среды бизнеса: микросреда, макросреда и международная среда.

Три уровня деловых отношений в бизнесе: на уровне хозяйствующего субъекта, на уровне национального общественного производства, международный бизнес. Интегративные качества системы бизнеса: социально-экономический суверенитет всех субъектов бизнеса; консенсус интересов всех субъектов.

Тема 2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Понятие физического и юридического лица согласно части I ГК РФ.

Организационно - правовые формы предпринимательской деятельности в России, позволяющие легально заниматься предпринимательской деятельностью.

Регистрация юридического лица и индивидуального предпринимателя. Государственные и муниципальные организации, занимающиеся регистрацией юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Тема 3. Организация предпринимательской фирмы

Концептуальная стадия создания фирмы. Бизнес-идея, как стержень организации деятельности фирмы. Стадия формального оформления фирмы. Документы, необходимые для регистрации фирмы. Устав фирмы. Учредительный договор фирмы. Регистрация учредительных документов фирмы в местных органах государственной власти. Оплата необходимых сборов. Юридический адрес фирмы. Формирование первоначального капитала фирмы. Собственный капитал. Основные формы собственного капитала. Заемный капитал. Способы получения заемного капитала.

Бизнес-план как инструмент управления деятельностью фирмы, средство формирования и достижения целей фирмы. Два уровня значимости бизнес-плана: внутренний и внешний.

Четыре типа бизнес - планов: внутренний бизнес-план; бизнес-план для кредиторов; инвестиционный бизнес-план; бизнес-план финансового оздоровления.

Структура бизнес - плана. Презентация бизнес-плана.

Тема 4. Реорганизация и ликвидация юридического лица.

Реорганизация фирмы. Гражданский кодекс Российской Федерации о содержании и процедуре реорганизации.

Пять видов реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

Ликвидация фирмы. Обязательства, возникающие в процессе деятельности фирмы. Совокупность процедур, применяемых к предприятиям-должникам: реорганизационные и ликвидационные процедуры. Реорганизационные процедуры: внешнее управление имуществом и санация.

Ликвидационные процедуры: принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда; добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов.

Внешнее управление. Конкурсное производство.

Ликвидационная комиссия, ее задачи, основные аспекты деятельности.

Тема 5. Конкуренция

Понятие и сущность конкуренции.

Конкуренция как соперничество и соревнование. Конкурентные стратегии. Типы и формы конкурентного поведения фирмы. Методы конкуренции. Три исторические формы конкуренции: свободная, несовершенная и эффективная. Анализ конкурентных стратегий, типов и форм конкурентного поведения фирм. Ценовая и неценовая конкуренция. Методы ценовой и неценовой конкуренции.

Тема 6. Инфраструктура современного бизнеса. История российского предпринимательства

Инфраструктура в бизнесе как совокупность элементов, обеспечивающая свободный обмен и перелив различного рода ресурсов: финансовых, товарных, трудовых, информационных. Основные элементы инфраструктуры бизнеса: товарный рынок, рынок труда, информационный рынок, финансовый рынок. Функции инфраструктуры. Посредники в инфраструктуре бизнеса.

Основные этапы истории отечественного предпринимательства.

5. Образовательные технологии

В соответствии с требованиями ФГОС ВО реализация компетентностного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. В рамках учебных курсов должны быть предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью (миссией) программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин (модулей), и в целом в учебном процессе они должны составлять не менее 20 – 30% аудиторных занятий (определяется требованиями ФГОС ВО с учетом специфики ООП). Занятия лекционного типа для соответствующих групп студентов не могут составлять более 50% аудиторных занятий.

Преподаватели имеют право выбирать методы и средства обучения, наиболее полно отвечающие их индивидуальным особенностям и обеспечивающие высокое качество усвоения студентами учебного материала. В тоже время, необходимо обеспечивать эффективность образовательного процесса и высокое качество подготовки студентов.

Глубоко изучив содержание учебной дисциплины, преподавателю целесообразно определить наиболее предпочтительные методы обучения и формы самостоятельной работы студентов, адекватные видам лекционных и практических занятий.

Выбор методов и средств обучения, образовательных технологий и учебно-методического обеспечения реализации учебной программы осуществляется АНО ВО «ИЭУ» самостоятельно, исходя из необходимости достижения обучающимися планируемых результатов освоения образовательной программы, а также с учетом индивидуальных возможностей обучающихся из числа инвалидов и ЛОВЗ.

В целях реализации рабочей программы для инвалидов и ЛОВЗ применяются специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в

доступных формах для обучающихся с различными нарушениями, обеспечивается выпуск альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт), электронных образовательных ресурсов в формах, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся, наличие необходимого материально-технического оснащения.

Лекция – главное звено дидактического цикла обучения. Её цель – формирование у студентов ориентировочной основы для последующего усвоения материала методом самостоятельной работы.

Содержание лекции должно отвечать следующим дидактическим требованиям:

- изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;
- логичность, четкость и ясность в изложении материала;
- возможность проблемного изложения, дискуссии, диалога с целью активизации деятельности студентов;
- опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;
- тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью студентов.

Преподаватель, читающий лекционные курсы в вузе, должен знать существующие в педагогической науке и используемые на практике варианты лекций, их дидактические и воспитывающие возможности, а также их методическое место в структуре процесса обучения.

При изложении материала важно помнить, что почти половина информации на лекции передается через интонацию. Необходимо учитывать тот факт, что первый кризис внимания студентов наступает на 15 – 20-й минутах, второй – на 30 – 35-й минутах.

Практические занятия проводятся в целях расширения и углубления знаний, выработки практических умений и приобретения навыков в решении практических задач, разработке и оформлении документов, практического овладения навыками профессиональной деятельности. Главным их содержанием является практическая работа каждого студента.

Цель практических занятий – закрепить отдельные аспекты проблемы в дополнение к лекционному материалу, обучить студентов грамотно и аргументировано излагать свои мысли.

Практические занятия проводятся в виде семинаров в соответствии с тематическим планом проведения практических занятий.

Самостоятельная работа студентов имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, поиск и приобретение новых знаний, в том числе с использованием компьютеров, подготовку к предстоящим практическим занятиям, контрольной работе, зачетам и экзаменам.

Она предусматривает, самостоятельное изучение отдельных тем, выполнение контрольных тестов, подготовку сообщений, эссе и рефератов по тематике практических занятий в соответствии с учебной программой изучения дисциплины.

Основной целью самостоятельной работы студентов является обучение навыкам работы с научно-теоретической литературой и практическими материалами, которые необходимы для углубленного изучения дисциплины.

Самостоятельная работа проводится для того, чтобы студент умел самостоятельно изучать, анализировать, перерабатывать и излагать изученный материал. В условиях заочного обучения студенту необходимо – закрепить знания, умения и навыки, полученные в ходе аудиторных занятий (лекций, практики). Это актуализирует процесс образования и наполняет его осознанным стремлением к профессионализму.

Самостоятельная работа студента должна носить систематический характер, быть интересной и привлекательной.

Необходимо предусмотреть развитие форм самостоятельной работы, выводя студентов к завершению изучения учебной дисциплины на её высший уровень.

Пакет заданий для самостоятельной работы следует выдавать в начале изучения дисциплины, определив предельные сроки их выполнения и сдачи. Организуя самостоятельную работу, необходимо постоянно обучать студентов методам такой работы.

Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателями, при этом проводятся: тестирование, экспресс-опрос, оценка сообщений и письменных работ студентов на практических занятиях, контрольная работа (тестирование).

Контрольная работа выполняется студентом самостоятельно. Процесс подготовки и написания контрольной работы способствует формированию у студента приемов самостоятельного научного и практического подхода к изучению дисциплины, повышению теоретической подготовки, более полному усвоению излагаемого материала, применению его на практике.

Основными целями написания контрольной работы являются: расширение и углубление знаний студента, выработка приемов и навыков в анализе теоретического и практического материала, а также обучение логично, правильно, ясно, последовательно и кратко излагать свои мысли в письменном виде.

Студент, со своей стороны, при выполнении контрольной работы должен показать умение работать с литературой, давать анализ соответствующих источников, аргументировать сделанные в работе выводы и, главное, – раскрыть выбранную тему.

Контрольная работа выполняется в виде письменного ответа на вопросы, решения задач, выполнения контрольных заданий или практической проверки выполнения студентом различных заданий, тестов.

Характеристика методик проведения занятий с применением интерактивных форм обучения

Интерактивные занятия проводятся по следующему алгоритму:

- 1) подготовка занятия;
- 2) вступление;
- 3) основная часть;
- 4) выводы.

Методика «вопрос – ответ». Данная методика – это разновидность простого собеседования; отличие состоит в том, что применяется определенная форма постановки вопросов для собеседования с участниками дискуссии-диалога.

Свободно плавающая дискуссия. Сущность данного вида дискуссии состоит в том, что группа к результату не приходит, но активность продолжается за рамками занятия. В основе такой процедуры лежит групповая работа, характеризующаяся высоким качеством запоминания незавершенных действий, поэтому участники продолжают «домысливать» наедине идеи, которые оказались незавершенными.

1. Подготовка занятия. При организации дискуссии в учебном процессе обычно ставятся сразу несколько учебных целей, как чисто познавательных, так и коммуникативных. При этом цели дискуссии тесно связаны с ее темой.

В результате дискуссии должны быть достигнуты такие цели, как сбор и упорядочение информации, поиск альтернатив, их теоретическая интерпретация и методологическое обоснование. Если тема дискуссии узкая, то дискуссия может закончиться принятием решения.

2. Вступление. На этой стадии студенты адаптируются к проблеме и в это время вырабатывается определенная установка на решение поставленной проблемы, с помощью вопросов и ответов уточняется понятийный аппарат, рабочие определения изучаемой темы. Систематическое уточнение понятийного аппарата сформирует у студентов установку, привычку оперировать только хорошо понятными терминами, не употреблять малопонятные слова, систематически пользоваться справочной литературой.

3. Основная часть – стадия оценки – предполагает ситуацию сопоставления, конфронтации и даже конфликта идей. Эта стадия включает обмен мнениями, сбор мнений, идей, предложений; оперативный анализ высказанных идей, мнений, позиций, через определенные интервалы (каждые 10—15 минут) и подведение промежуточных итогов студентом-ведущим.

4. Выводы – стадия рефлексии – выработка определенных единых или компромиссных мнений, позиций, решений. На этом этапе осуществляется контролирующая функция занятия. Задачи этапа: проанализировать и оценить проведенную дискуссию, подвести итоги, результаты. Для этого надо сопоставить сформулированную в начале дискуссии цель с полученными результатами, сделать выводы, вынести решения, оценить результаты, выявить их положительные и отрицательные стороны. принять групповое решение, при этом следует подчеркнуть важность разнообразных позиций и подходов. в заключительном слове подвести группу к конструктивным выводам, имеющим познавательное и практическое значение.

Методика Case-study

Метод анализа конкретной ситуации (ситуационный анализ, анализ конкретных ситуаций, case-study) – основывается на моделировании ситуации или использования реальной ситуации в целях анализа данного случая, выявления проблем, поиска альтернативных решений и принятия оптимального решения проблем по конкретному предприятию.

Ситуационный анализ (разбор конкретных ситуаций, case-study), дает возможность изучить сложные или эмоционально значимые вопросы в безопасной обстановке, а не в реальной жизни с ее угрозами, риском, тревогой о неприятных последствиях в случае неправильного решения. Case-study – эффективный метод активизации учебно-познавательной деятельности обучаемых.

Цель занятия - проанализировать данные ситуации, найденные решения, используя при этом приобретенные теоретические знания.

1. Подготовка занятия.

Внимательно ознакомиться с ситуацией, попытаться войти в положение группы и каждого из участников; определить значение фактора времени при решении ситуации; определить очередность действий или последовательность оказания помощи; определить приемы, которые необходимо применить; решить, какие инструменты требуются для решения конкретной задачи и что можно сделать при их отсутствии; из нескольких возможных вариантов решений выбрать и обосновать оптимальный вариант; рассмотреть, как и с помощью чего участник, оказавшийся в затруднительной ситуации, может выйти из неё без помощи товарищей.

2. Вступление.

Для того, чтобы учебный процесс на основе case-study был эффективным, важны два момента: хороший кейс и определенная методика его использования в учебном процессе. Кейс – не просто правдивое описание событий, а единый информационный комплекс, позволяющий понять ситуацию. Кроме того, он должен включать набор вопросов, подталкивающих к решению поставленной проблемы.

3. Основная часть.

На практических занятиях организуется индивидуальная, парная и групповая работа, применяются исследовательские проекты, идет работа с документами и различными источниками информации, используются элементы творческой работы.

Технология работы с кейсом в учебном процессе включает в себя

- 1) индивидуальная самостоятельная работа обучаемых с материалами кейса (идентификация проблемы, формулирование ключевых альтернатив, предложение решения или рекомендуемого действия);
- 2) работа в малых группах по согласованию видения ключевой проблемы и ее решений;

3) презентация и экспертиза результатов малых групп на общей дискуссии (в рамках учебной группы).

4. Выводы (рефлексия).

Исследовательский метод.

В основе исследовательского, эвристического (частично-поискового) методов лежит проблемное обучение. Эти методы в наибольшей степени удовлетворяют требованиям компетентностного подхода, направленного на развитие активности, ответственности и самостоятельности в принятии решений.

Исследовательская форма проведения занятий с применением элементов проблемного обучения предполагает следующую деятельность обучающихся:

- ознакомление с областью и содержанием предметного исследования;
- формулировка целей и задач исследования;
- сбор данных об изучаемом объекте (явлении, процессе);
- проведение исследования (теоретического или экспериментального) – выделение изучаемых факторов, выдвижение гипотезы, моделирование и проведение эксперимента.
- объяснение полученных данных;
- формулировка выводов, оформление результатов работы.

Данный подход дает возможность понять ход исследования, различные трактовки полученных данных и нахождения правильной, соответствующей реальности, точки зрения.

Исследовательская деятельность позволяет сформировать такие ключевые компетенции, как самостоятельность при принятии решений, развивает наблюдательность, воображение, умение нестандартно мыслить, диалектически воспринимать явления и закономерности окружающего мира, выражать и отстаивать свою или групповую точку зрения.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Цель данного вида работы студента в условиях заочного вуза — 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.

Темы самостоятельной работы частично повторяют лекционную тематику, а сам характер ее предусматривает самостоятельную работу студента по всем темам дисциплины, включая изучение основной и дополнительной литературы, рекомендованной в данной программе, а также изучение статей экономической периодики, работу с электронными учебными ресурсами, подготовку к практическим занятиям, подготовку выполнения контрольной работы, подготовку к экзамену. Кроме того, предусматривается активное использование студентом индивидуальных консультаций с ведущим преподавателем, который помогает в этой работе и контролирует ее результаты.

6.1. Примерная тематика практических занятий

Тема 2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

1. Учреждение структуры компании и выявление потенциальных проблем.

А. Выберите вид деятельности (один из предложенных).

1. Малое предприятие, находящееся на одной из стадий развития: формирования, роста, стабилизации или спада.

Виды хозяйственной деятельности предприятия:

- а) торгово-закупочная деятельность;
- б) строительство;
- в) транспортная деятельность;
- г) производство комплектующих для (свободный выбор, например для автомобилей).

2. Образовательное учреждение:

- а) университет;
- б) колледж;
- в) школа.

3. Процесс (производства, обучения).

4. Организационная структура.

5. Размер предприятия.

6. Фаза жизненного цикла. Стадию жизненного цикла предприятия охарактеризуйте по статистическим показателям за 2009–2010–2011 гг.:

- 1. оборот капитала;
- 2. количество производственных мощностей;
- 3. объем продаж.

Б. Проведите поэтапно анализ рынка по следующим факторам:

- 1) объем рынка;
- 2) перспективы роста отрасли на данном рынке;
- 3) прибыльность рынка;
- 4) структура основных издержек;
- 5) каналы распределения (взаимодополняющие сбытовые единицы);
- 6) рыночные тенденции (относительно спроса);
- 7) сформируйте ключевые факторы успеха «своей» организации (процесса).

Пример данных факторов:

- способность отслеживать привычки потребителей;
- мотивация индивидуальных покупателей;
- способность подстраивать под покупателей товарные предложения;
- способность взаимодействия с поставщиками и потребителями.

В.1. Разбейте деятельность предприятия (процесса) по функциональным направленностям (не менее 5). Например: производство, маркетинг, финансы, кадры, инновации.

2. По каждой функциональной направленности выявите экспертным путем 4–5 основных проблем, исходя из специфики отрасли (предприятия/процесса). Идентификация проблем по каждой функциональной направленности. Студент выступает в роли эксперта отрасли.

3. Соберите все «функциональных проблем» в общий список.

Должно получиться 15–25 проблем (например, по 5 финансовых, производственных и маркетинговых проблем).

4. Выявите дублирующиеся проблемы и удалите все повторы.

Таким образом, список проблем может быть сокращен с 25 до 20–15 проблем.

5. Структурирование проблемного поля – выявите «Корневую», «Узловую» и «Результирующую» проблемы, предварительно разграничив их по оставшимся функциональным направленностям, т.е. выявления «К Р У.» проблем для производства, финансов и т.д.

Корневая проблема оказывает основное влияние на остальные и является проблемой, вызывающей остальные. Узловая проблема является следствием воздействия на нее корневой и реформ возникновения результирующей. Результирующая проблема возникает в результате влияния всех окружающих факторов. Если проблем более трех (4–5), то следовательно – корневой является та, которая оказывает большее влияние на другие, результирующей на которую оказывают влияние большинство факторов, узловая

представляет собой цепную реакцию. В итоге должны получить 3–5 Корневых (основных) проблем предприятия / процесса.

Г. Составление SWOT-анализ предприятия (процесса), используя показатели предыдущих этапов.

Показатели этапа Б:

Ключевые факторы успеха «своей» организации (процесса) разделить на:

Стратегические перспективы: необходимо отнести к ВОЗМОЖНОСТЯМ;

Настоящее (существующая ситуация) – необходимо отнести к СИЛЬНЫМ СТОРОНАМ;

Показатели этапа В: Корневые проблемы организации (процесса) разделить на стратегические перспективы (отнести к УГРОЗАМ); настоящее (существующая ситуация) – отнести к СЛАБЫМ СТОРОНАМ.

SWOT-анализ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Описание сильных сторон предприятия/процесса

Описание слабых сторон предприятия/процесса

ВОЗМОЖНОСТИ

Описание возможностей предприятия/процесса

УГРОЗЫ

Описание угроз предприятия/процесса

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).

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).

2. Сформируйте миссию и цели организации для предприятий, работающих в сферах:

а) горнодобывающей промышленности;

б) промышленного машиностроения;

в) фармацевтической промышленности;

г) химической промышленности;

д) консалтинговой;

е) пищевой промышленности;

ж) финансово-кредитной.

Миссия организации должна содержать:

- глобальное назначение, ради которого создается организация;
- стратегические, тактические и оперативные планы развития предприятия;
- статус предприятия, принципы его работы
- заявления и действительные намерения руководства;
- характеристику основных направлений организации.

Необходимо учитывать специфику отрасли и условия возникновения предприятия.

Определяются цели и задачи организации, ее специализация, размеры, ресурсы, рынки потребителей продукции или услуг и т.д.

При формировании множества целей необходимо обеспечить их бесконфликтность.

К целям предъявляются следующие требования:

- 1) определение бизнеса (экономическая, социальная направленность и самоидентификация);
- 2) цели должны преобразовываться в конкретные задачи, рабочие задания, выступать в качестве базиса и мотивации для исполнения;
- 3) среди множества целей выбираются фундаментальные и чтобы получить хороший результат, они должны быть своевременно обеспечены ресурсами;
- 4) множественность целей связана с решением текущих проблем, с получением прибыли, с накоплением средств, реализацией продукции и завоеванием рынка.
- 5) формирование целей необходимо в следующих основных областях:
 - производство;
 - инновации;
 - маркетинг;
 - финансы.

Тема 3. Организация предпринимательской фирмы

1. Разработайте бизнес-план:

- 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:

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). Рекомендуются 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.

Тема 5. Конкуренция

Деловая игра: «Конкуренция фирмы»

Цель работы: ознакомить участников с тактикой предприятий, выпускающих однородный товар, и различными способами их деятельности в условиях конкуренции; сформировать умения определять структурную политику и рационально распределять экономические ресурсы по разным направлениям их "использования; развивать предпринимательские навыки проводить тактику гибкого реагирования при изменении внешних условий спроса, цен и т.п.)

Содержание игры: Игра моделирует производственно-хозяйственную деятельность нескольких фирм, занятых изготовлением однотипной продукции, в условиях возможного ограничения рынка, зависимости цены от качества и изменения производственных мощностей.

Все участники игры самостоятельно делятся на 5-6 групп (от 3 до 5 человек), каждая из которых представляет собой отдельную фирму. Группа избирает руководителя, выполняющего функцию Президента (Генерального директора) фирмы, и дает ему право принимать решения и действовать от ее имени.

Все фирмы производят один и тот же вид товара и находятся в равных условиях. Различие между фирмами появится в процессе игры и будет результатом образа действий, избранного самой фирмой, это скажется на возможности выпуска продукции (производственные мощности, оборудование), качестве и цене продукции, а также на распределении имеющихся у фирмы средств.

Координатор сообщает всем группам исходные данные, характеризующие начальное состояние фирмы, ее производственный потенциал и ресурсы. Еще раз подчеркиваем, что стартовые условия для всех фирм одинаковые.

В качестве примера рассмотрим производство обуви несколькими фирмами. Применительно к этому виду производства исходные данные таковы:

Исходные показатели деятельности фирм по производству обуви:

Первоначальное количество оборудования 20 станков

Стоимость одного станка 50 тыс. руб.

Производительность 100 пар обуви

(выпуск продукции с одного станка) за один цикл

Норма амортизации оборудования 10% за 1 цикл

Первоначальная цена продукции 1000 руб. за 1 пару

Стоимость материала, расходуемого на единицу продукции 500 руб.

Заработная плата за изготовление единицы продукции 200 руб.

Первоначальные складские запасы продукции 200 пар

Первоначальный денежный капитал

(деньги на счетах фирмы в банке) 150 тыс. руб.

Итого: 1350000руб.

Игра проводится последовательно по годовым циклам, причем решения, принятые фирмой или ее Президентом, об использовании оборудования, выпущенной продукции и денежных средств действуют в течении всего цикла, т.е. на протяжении одного цикла показатели экономической деятельности фирмы остаются неизменными.

При переходе к следующему циклу Президент фирмы, советуясь с остальными участниками, может изменить основные показатели экономической деятельности, включая:

- 1.Объем производимой продукции (за счет приобретения дополнительного оборудования).
- 2.Количество оборудования (путем выделения денежных средств на его приобретение).
- 3.Объем реализуемой продукции (за счет складирования произведенной продукции или продажи со склада).

4. Качество продукции (путем вложения дополнительных средств в научные разработки, образование и обучение работников).

5. Количество денежных средств (имеющихся на счетах фирмы в банке). При этом важно понимать, что все изменения могут проводиться при условии соблюдения общего баланса - оборудования, продукции и денежных средств, т.е. любые расходы должны быть в пределах имеющихся у фирмы средств.

В процессе игры каждая фирма составляет и ведет отчет о своей деятельности по следующей форме:

Отчет о деятельности фирмы « _____ »

Наименование	Первый	Второй	Третий
1. Оборудование, ед.			
2. Стоимость оборудования, тыс. руб.			
3. Приобретено оборудования, ед.			
4. Произведено продукции, шт.			
5. Отправлено на склад (взято со склада), шт.			
6. Складские запасы, шт./руб.			
7. Продано продукции, шт.			
8. Цена продукции, руб./шт.			
9. Выручка от реализованной продукции (п.7, п.8), тыс. руб.			
10. Материальные затраты, тыс. руб.			
11. Зарботная плата, тыс. руб.			
12. Амортизация оборудования, тыс. руб.			
13. Прибыль (п.9, п. 10, п.11, п. 12), тыс. руб.			
14. Расходы на приобретение оборудования, тыс. руб.			
15. Расходы на науку и образование, тыс. руб.			
16. Накопление за цикл, тыс. руб.			
17. Остаток денег на счетах, тыс. руб.			
18. Финансовые			

активы (п.2, п. 17), тыс. руб.	
------------------------------------	--

Собственно игра заключается в том, что в начале каждого цикла игроки (Президент и участники фирмы) принимают решение о закупке оборудования и распределении прибыли по трем позициям:

- расходы на оборудование,
- расходы на науку и образование,
- накопление денежных средств на прибыли.

Определив количество закупаемого оборудования, а затем и общее количество оборудования, имеющегося у фирмы, руководство устанавливает объем выпускаемой продукции в соответствии с заданной производительностью одного станка (смотрите исходные показатели).

Выбранный план производства сообщается Президентами фирм координатору игры, после чего координатор объявляет о базовых рыночных ценах на продукцию в течение данного цикла, а так же о спросе и объеме закупок. В то же время координатор вправе ограничить закупки той продукции, которая не обеспечивает высокое качество, необходимое потребителю. О качестве продукции координатор судит, исходя из закупок фирмой нового оборудования и расходов на науку и образование.

Цена продукции складывается из базовой рыночной цены на продукцию стандартного качества и надбавки к цене. Надбавка за качество зависит от вложений, сделанных фирмой в науку и образование работников в предыдущем цикле, размер надбавки представляет полуторакратную долю вложений за предыдущий цикл.

Например, выручка фирмы от реализации продукции за цикл составила 2 млн. руб. Фирма направила на научные исследования и обучение работников 200 тыс.руб., что составило 10% от выручки. Следовательно, фирма имеет право в следующем цикле поднять базовую рыночную цену своей продукции на 15%, т.е. вместо 1 тыс. руб. одна пара обуви такой фирмы будет стоить 1150 руб.

Эта надбавка сохраняется в течение всех циклов игры. Кроме того, каждое последующее вложение в науку и обучение приводит вновь к улучшению качества и, соответственно, повышению цены.

Таким образом, инвестиции в науку и обучение, способствующие повышению качества, поощряется и повышением цены, и ограничениями на закупку продукции, не обладающей требуемым качеством.

Исходя из объявленной координатором цены и спроса, фирмы принимают решения об объеме реализуемой продукции, используя в том числе возможность изъятия со склада готовой продукции - ранее изготовленной обуви. Партии товара, взятые со склада, продаются только по базовым ценам, т.е. без надбавки за качество.

Кроме того, фирма может (или вынуждена вследствие отсутствия спроса) отправить часть своей продукции на склад.

Далее в соответствии с объемом реализации, базовой ценой продукции и надбавки к цене каждая фирма устанавливает и заносит в отчет выручку от реализации за данный цикл. Затем она определяет себестоимость продукции, суммируя материальные затраты, затраты на заработную плату, амортизацию оборудования (в соответствии с исходными показателями).

Потом вновь начинается планирование деятельности фирмы на следующий цикл, т.е. устанавливаются величина расходов на приобретение оборудования, на науку и обучение, накопления из прибыли, а также остаток денег на счетах фирмы. Этим завершается отчет о работе фирмы за данный цикл.

Для подведения итогов деятельности фирмы используются два показателя:

Прибыль, полученная фирмой. Величина финансовых активов фирмы на конец цикла (более общий показатель).

Финансовые активы исчисляются в виде суммы стоимости запасов продукции на складе

по базовым ценам данного цикла, стоимости имеющегося у фирмы оборудования и остатка денег на счетах фирмы (п.2 + п.6 + п.17).

Для подготовки к практическим занятиям студенту целесообразно использовать Методические рекомендации для проведения практических занятий.

6.2. Примерная тематика рефератов

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.

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.

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

Примерные темы реферата

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.

7. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.1. Варианты контрольных работ

Вариант 1

1. Мотивы и условия становления и развития предпринимательства.
2. Формирование и распределение доходов от предпринимательской деятельности.
3. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.

Вариант 2

1. Законодательные ограничения монополистической деятельности субъектов предпринимательства.
2. Выбор предмета предпринимательской деятельности.
3. Факторы, влияющие на месторасположение бизнеса.

Вариант 3

1. Законодательное и правовое обеспечение предпринимательской деятельности в РФ.
2. Франчайзинг – форма партнерских взаимоотношений предприятий на рынке.
3. Предпринимательский риск: типы, виды и способы смягчения его последствий.

Вариант 4

1. Необходимые условия и гарантии предпринимательской деятельности.
2. Формирование капитала для организации предпринимательской деятельности.
3. Стадии развития предпринимательской деятельности

Вариант 5

1. Проблемы становления и развития малого предпринимательства в РФ.
2. Порядок учреждения нового предприятия.
3. Формы партнерских связей.

Вариант 6

1. Государственная поддержка малого бизнеса в РФ.
2. Формы организации предпринимательства.
3. Формирование сложных предпринимательских организаций.

Вариант 7

1. Индивидуальная предпринимательская деятельность: сущность, особенности.
2. Организация сбыта продукции фирмы.
3. Акционерная форма предпринимательской деятельности: сущность, преимущества и недостатки перед другими формами предпринимательства.

Вариант 8

1. Виды предпринимательства, их сущность, особенности становления и развития.
2. Этикет предпринимателя: организация деловых контактов, субординация в деловых отношениях, ведение деловых бесед, деловая переписка.
3. Договорные отношения и организация предпринимательской деятельности.

Вариант 9

1. Общие принципы создания нового предприятия.
2. Экономическое содержание, основные формы, принципы и методы приватизации государственных и муниципальных предприятий.
3. Совместное предпринимательство на территории РФ: сущность, особенности учреждения и функционирование.

Вариант 10

1. Объединения, ассоциации предприятий (формы, организационно-правовая основа, порядок создания и прекращения деятельности).
2. Порядок регистрации и ликвидации предпринимательской структуры.
3. Источники средств для создания собственного дела.

Вариант 11

1. Организационная форма управления акционерным обществом.
2. Предпринимательская среда и её характеристика.
3. Стратегии роста малых предприятий.

7.2 Перечень вопросов к экзамену

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 бизнес-плана.
9. Структура бизнес-плана.
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.
19. Маркетинговые исследования, сбор и обработка информации.
20. Основные методы ценообразования.
21. Работа с рынком сбыта - маркетинговый инструмент.
22. Разработка товара, жизненный цикл товара.
23. Продвижение товара как инструмент комплекса маркетинга.
24. Информационная база – ключевой элемент информационного обеспечения.
25. Составление сравнительного аналитического баланса.
26. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организации.
27. Анализ кредитоспособности и ликвидности баланса организации.
28. Анализ оборачиваемости оборотных активов.
29. Классификация инвестиций организации.
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.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания уровня сформированности компетенций

Критериями сформированности компетенций являются знания, умения, владение навыками.

Критерии оценивания компетенции формируются на основе системы оценки знаний с помощью всего комплекса методических материалов, определяющих процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих данный этап формирования компетенции.

Критерии сформированности компетенции	Описание	Формы, методы, технологии
<i>способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)</i>		
знания	- отличительные	тестирование; рефератирование;

	характеристика бизнеса и предпринимательства;	выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
умения	- оценивать рыночную ситуацию;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
владение навыками	- использования специальной экономической терминологии	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
<i>способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-6)</i>		
знания	- нормативно-правовые акты, регламентирующие бизнес и предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
умения	- оценивать рыночную ситуацию	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
владение навыками	- анализа предпринимательской деятельности;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
<i>способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2)</i>		
знания	- отечественный и зарубежный опыт в области организации бизнеса и предпринимательской деятельности;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
умения	- составлять бизнес-план;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
владение навыками	- анализа предпринимательской деятельности;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
<i>способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4)</i>		
знания	- типы предпринимательских решений;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
умения	- принимать самостоятельные решения в области персонала и основной деятельности фирмы;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
владение навыками	- методикой составления бизнес-плана.	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
<i>способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих</i>		

<i>деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1)</i>		
знания	- экономическое содержание предпринимательской деятельности;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
умения	- анализировать конкурентную среду	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
владение навыками	- основами бухгалтерского учета предпринимательской деятельности субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
<i>способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2)</i>		
знания	- основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
умения	- оценивать риски предпринимательской деятельности - систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам - предпринимательской деятельности.	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене
владение навыками	- основами бухгалтерского учета предпринимательской деятельности субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации;	тестирование; рефератирование; выполнение контрольной работы; ответ на экзамене

7.4 Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий.

Результаты текущего контроля успеваемости используются преподавателем при оценке знаний в ходе проведения промежуточной аттестации.

Для текущего контроля успеваемости используются устные опросы, коллоквиумы, выполнение различного вида практических заданий, рефератов, эссе, контрольной работы, тестов.

Для выполнения контрольной работы студенту целесообразно использовать Методические рекомендации для выполнения контрольной работы.

В соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт экономики и управления» результаты текущего контроля успеваемости студента оцениваются преподавателем в размере до 40 баллов (таблица 1).

Таблица 1.

Оценка текущего контроля успеваемости

№ п/п	Вид контроля	Количество баллов
1.	Посещаемость и активность на учебных занятиях	до 10
2.	Участие в проведение практических занятий	до 10
3.	Выполнение контрольной работы	до 20
	Всего	до 40

7.5 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по дисциплине и проводится в форме экзамена.

При проведении экзамена экзаменационный билет выбирает сам экзаменуемый. В процессе сдачи экзамена экзаменатору предоставляется право задавать студентам дополнительные вопросы и задания по рабочей учебной программе дисциплины.

Во время проведения экзамена студент имеет право с разрешения экзаменатора пользоваться учебными программами, справочниками, таблицами и другой литературой.

Время подготовки ответа должно составлять не более 40 минут, а время ответа студента – не более 20 минут.

Студент, испытывавший затруднения при подготовке к ответу по выбранному билету, имеет право на второй билет с соответствующим продлением времени на подготовку.

При окончательной оценке ответа оценка снижается на 10 баллов. Выдача третьего билета не разрешается.

В соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт экономики и управления» результаты промежуточной аттестации оцениваются преподавателем в размере до 60 баллов (таблица 2).

Таблица 2.

Оценка промежуточной аттестации

№ п/п	Вид контроля	Количество баллов
1.	Теоретический вопрос (практическое задание) 1.	до 30

№ п/п	Вид контроля	Количество баллов
2.	Теоретический вопрос (практическое задание) 2.	до 30
	Всего	до 60

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Основная литература:

1. Гражданский кодекс РФ, часть 1,2, М., 2002
2. ФЗ № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм.)
3. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. Власовой М., 2005
4. Основы бизнеса. Под ред. Проф. Рубина Ю.Б., проф. Ягодкиной И.А. МЭСИ, 2005
5. Основы предпринимательского дела. Под ред. Осипова Ю.М. МГУ, 2006

б) Дополнительная литература:

1. Бланчард К, Вэгхорн Т. Миссия возможного или как стать компанией мирового класса. Челябинск. «Урал LTD», 2005
2. Большой толковый словарь бизнеса. Collins. Вече, 2004
3. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс. Учебник для вузов, 2006
4. Дэниеле Джон Д, Радеба Ли Х. Международный бизнес. М. «Дело», 2004
5. Емельянов Е.Н., Поварницина С.Е. Психология бизнеса. Армада, 2004
6. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство. Прогресс-академия, 2005
7. Лиходеев Н.П., Товстых Л.Е. Информационные ресурсы для бизнеса. С.-П., 2005
8. Сажин А.Ф., Смирнова Е.Е. Институты рынка. Экономический справочник. М. "Бек" 2006
9. Современный бизнес. Учеб. В 2т. Пер с англ. Речмен Д., Мескон М.Х., Боуви К.Л., Тилл Дж.В. М.: Республика.
10. Хоскинг А. Курс предпринимательства. Международные отношения, 2003

в) Программное обеспечение:

г) Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Бизнес Журнал URL: <http://www.biztimes.ru>
2. Журнал «Свой бизнес» – URL: <http://www.mybiz.ru>
3. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Занятия по дисциплине «Основы бизнеса» проводятся в компьютерных классах с использованием технических средств: ПК с программами пакета MS Office, доступом в Интернет и информационно-справочным базам данных «Консультант Плюс», «Гарант».

Заведующий кафедрой

Туликова А.И.

Изменения и дополнения, внесенные в рабочую учебную программу

[illegible]

Содержание

1	Цели освоения дисциплины	3
2	Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы	4
3	Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины	4
4	Структура и содержание дисциплины	5
4.1	Тематический план изучения дисциплины	6
4.2	Содержание дисциплины	6
5	Образовательные технологии	8
6	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов	12
6.1	Примерная тематика практических занятий	12
6.2	Тематика рефератов	22
7	Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины	23
7.1	Варианты контрольных работ	23
7.2	Перечень вопросов к экзамену	24
7.3	Описание показателей и критериев оценивания уровня сформированности компетенций	25
7.4	Текущий контроль	27
7.5	Промежуточная аттестация	28
8	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	29
9	Материально-техническое обеспечение дисциплины	29
	Изменения и дополнения, внесенные в рабочую учебную программу	30