

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
Волгоградский институт управления- филиал РАНХиГС

---

Экономический факультет  
Кафедра экономики и финансов

УТВЕРЖДЕНА  
решением кафедры  
экономики и финансов Протокол от «02»  
сентября 2019 г. № 1

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Б1.В.ДВ.02.01 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)  
по направлению подготовки (специальности)

38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)

(код и наименования направления подготовки/специальности)

Финансы и кредит

*Наименование (профиль)*

Бакалавр

\_\_\_\_\_ *квалификация*

очная, заочная

\_\_\_\_\_ *форма(ы) обучения*

Год набора - 2020

Волгоград 2019

**Автор(ы)-составитель(и):**

доктор. экон. наук, доцент,  
профессор кафедры экономики и финансов

Максимова И.В.

Заведующий кафедрой экономики и финансов

Брехова Ю.В.

## СОДЕРЖАНИЕ

1	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	4
2	Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы .....	5
3	Содержание и структура дисциплины .....	6
4	Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств по дисциплине .....	8
5	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....	14
6	Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине .....	14
	6.1. Основная литература .....	34
	6.2. Дополнительная литература .....	34
	6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы .....	36
	6.4. Нормативные правовые документы .....	36
	6.5. Интернет-ресурсы .....	36
	6.6. Иные источники .....	39
7	Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы .....	40
	Приложение .....	41

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине Б1.В.ДВ.02.01 «Основы предпринимательства», соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы**

1.1 Дисциплина Б1.В.ДВ.02.01 «Основы предпринимательства» обеспечивает владение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК-4	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном (ых) и иностранном (ых) языках	УК-4.2.2	Способность осуществлять деловую коммуникацию с партнерами по бизнесу, включая покупателей и поставщиков продукции.
ПК-1	Способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта	ПК-1.2.4	Способность собирать и анализировать экономическую информацию, необходимую для создания и функционирования предприятия

1.2 В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформулированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения

	<p>УК-4.2.2 Способность осуществлять деловую коммуникацию с партнерами по бизнесу, включая покупателей и поставщиков продукции.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Использует методологию экономики для разработки бизнес-плана предприятия и организации предприятия</li> <li>• Осуществляет разработку контракта купли-продажи с продавцами и покупателями продукции, включая базисные условия поставки, сумму поставки, способ определения качества, форму расчетов и пр.</li> <li>• Оценивает эффективность предпринимательской деятельности на основе анализа прибыли и затрат предприятия</li> </ul>
<p>В соответствии с трудовыми функциями обобщенной трудовой функции «Обработка статистических данных» Профессионального стандарта «Статистик» (Утвержден Приказом Минтруда России от 08.09.2015 N 605н)</p>	<p>ПК-1.2.4 Способность осуществлять деловую коммуникацию с партнерами по бизнесу, включая покупателей и поставщиков продукции.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Использует методологию государственного регулирования предпринимательской деятельности для организации деловых коммуникаций с контрагентами</li> <li>• Осуществляет выбор форм взаимодействия с поставщиками и производителями продукции с учетом ожидаемой прибыли и затрат предприятия</li> <li>• Оценивает эффективность деловых коммуникаций с учетом особенностей рыночной среды предприятия</li> </ul>

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.02.01 «Основы предпринимательства» принадлежит к блоку вариативная часть, дисциплины по выбору. В соответствии с учебным планом, по очной форме обучения дисциплина осваивается во 2 семестре, по заочной форме обучения дисциплина осваивается на 4 курсе, общая трудоемкость дисциплины в зачетных единицах составляет 2 ЗЕ (72 часа).

Знания, полученные в ходе изучения дисциплины «Основы предпринимательства» могут быть полезны при изучении таких профессиональных дисциплин, как Б1.Б.18

Менеджмент и Б1.Б.32 Финансовый менеджмент. По очной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) – 36 часов и на самостоятельную работу обучающихся – 36 часов. По заочной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) – 10 часов, на самостоятельную работу обучающихся – 58 часов, на контроль – 4 часа. Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет

### 3. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
1 курс 2 семестр								
Тема 1	История возникновения и сущность предпринимательства.	4	2				2	О
Тема 2	Личность и качества предпринимателя	4	2				2	О
Тема 3	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	6	2				4	О,СЗ
Тема 4	Бизнес-планирование	6	2				4	О,СЗ
Тема 5	Договоры купли-продажи	8	2		2		4	О,СЗ
Тема 6	Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль	8	2		2		4	О,СЗ
Тема 7	Организация производства. Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.	8	2		2		4	О,СЗ
Тема 8	Трудовые ресурсы предприятия	8	2		2		4	О,СЗ
Тема 9	Предпринимательские риски	8	2		2		4	О,СЗ
Тема 10	Бухгалтерская и статистическая	8	2				4	О

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
	отчетность. Контроль эффективности предпринимательской деятельности							
	Промежуточная аттестация							Зачет
	Всего:	72	20		16		36	23Е
заочная форма обучения								
4 курс, 8 семестр								
Тема 1	История возникновения и сущность предпринимательства.		1				6	Э
Тема 2	Личность и качества предпринимателя		1				6	Э
Тема 3	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности						6	Э
Тема 4	Бизнес-планирование		1				6	О,Э
Тема 5	Договоры купли-продажи				2		6	О,СЗ
Тема 6	Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль		1		2		6	О,СЗ
Тема 7	Организация производства. Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.						6	Э
Тема 8	Трудовые ресурсы предприятия				2		6	О,СЗ
Тема 9	Предпринимательские риски						5	Э
Тема 10	Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской						5	Э

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости <sup>4</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
	деятельности							
	Промежуточная аттестация							Зачет
	Всего:	72	4		6		58	23Е

### **Содержание дисциплины:**

#### **Тема 1 История возникновения и сущность предпринимательства**

Возникновение предпринимательства в средние века. Появление акционерных обществ. Первые предприниматели в Киевской Руси. Английские экономисты о факторах производства. Эволюция термина «предпринимательства» от среднего века до наших дней. Сущность предпринимательской деятельности. Виды, функции и задачи, признаки предпринимательской деятельности. Правовое регулирование экономических отношений

#### **Тема 2. Личность и качества предпринимателя**

Сущность и значение культуры предпринимателя. Имидж предпринимателя. Деловая и профессиональная этика. Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя. Экономическое мышление предпринимателя. Организация рабочего места. Деловые отношения – важнейшая часть культуры предпринимательства. Основные черты бизнесмена.

#### **Тема 3 Организационно-правовые формы юридических лиц**

Организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих юридических лиц. Хозяйственные товарищества. Хозяйственные общества. Некоммерческие организации Правовой статус индивидуального предпринимателя. Гражданская правоспособность и гражданская дееспособность. Утрата статуса индивидуального предпринимателя.

#### **Тема 4 Бизнес-планирование предпринимательской деятельности**

Назначение и содержание бизнес-плана. Миссия организации. Стратегия предприятия. Товарная политика. Политика цен. Политика распределения. Политика продвижения продукции

#### **Тема 5. Договоры купли-продажи.**

Существенные и несущественные условия договора купли продажи. Типовой договор купли-продажи. Условия договора купли-продажи. Договор поставки. Договор контрактации.

#### **Тема 6. Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль**

Затраты по производству. Коммерческие затраты. Издержки производства. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции. Учет затрат. Постоянные и переменные издержки. Калькуляция себестоимости. Доход и прибыль предпринимательской деятельности.



### **Тема 7. Организация производства**

Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.

Производственный цикл. Основные средства предприятия. Учет основных средств. Оборотные средства предприятия. Финансовые ресурсы предприятия. Собственные и заемные средства. Коммерческий кредит.

### **Тема 8. Трудовые ресурсы предприятия**

Найм персонала. Заключение трудового контракта. Формы оплаты труда. Материальные и моральные стимулы к труду. Оценка эффективности трудовых ресурсов.

### **Тема 9. Предпринимательские риски.**

Классификация и причины возникновения предпринимательских рисков. Инструменты управления предпринимательскими рисками. Страхование предпринимательской деятельности.

### **Тема 10. Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской деятельности**

Понятие о бухгалтерской и статистической отчетности. Формы отчетности. Показатели эффективности предпринимательской деятельности.

#### **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств по дисциплине**

##### **4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.**

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

При проведении занятий лекционного типа:

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование тем (разделов)</b>	<b>Методы текущего контроля успеваемости</b>
<b>Очная форма</b>		
Тема 1	История возникновения и сущность предпринимательства.	О
Тема 2	Личность и качества предпринимателя	О
Тема 3	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	О
Тема 4	Бизнес-планирование	О
Тема 5	Договоры купли-продажи	О
Тема 6	Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль	О
Тема 7	Организация производства. Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.	О
Тема 8	Трудовые ресурсы предприятия	О
Тема 9	Предпринимательские риски	О
Тема 10	Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской деятельности	О
<b>заочная форма</b>		

Тема 1	История возникновения и сущность предпринимательства.	О
Тема 2	Личность и качества предпринимателя	О
Тема 4	Бизнес-планирование	О
Тема 6	Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль	О

при проведении занятий семинарского типа:

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Методы текущего контроля успеваемости
<b>Очная форма</b>		
Тема 1	История возникновения и сущность предпринимательства.	О
Тема 2	Личность и качества предпринимателя	О
Тема 3	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	О,СЗ,Т
Тема 4	Бизнес-планирование	О,СЗ
Тема 5	Договоры купли-продажи	О,СЗ
Тема 6	Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль	О,СЗ
Тема 7	Организация производства. Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.	О,СЗ
Тема 8	Трудовые ресурсы предприятия	О,СЗ
Тема 9	Предпринимательские риски	О,СЗ
Тема 10	Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской деятельности	О
<b>заочная форма</b>		
Тема 1	История возникновения и сущность предпринимательства.	Э
Тема 2	Личность и качества предпринимателя	Э
Тема 3	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	Э
Тема 4	Бизнес-планирование	О,Э
Тема 5	Договоры купли-продажи	О,СЗ
Тема 6	Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль	О,СЗ
Тема 7	Организация производства. Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.	Э
Тема 8	Трудовые ресурсы предприятия	О,СЗ
Тема 9	Предпринимательские риски	Э
Тема 10	Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской	Э

	деятельности	
--	--------------	--

при контроле результатов самостоятельной работы студентов:

№ п/п	Тема	Вопросы, выносимые на СРС	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	История возникновения и сущность предпринимательства.	Виды, функции и задачи, признаки предпринимательской деятельности. Правовое регулирование экономических отношений	О
Тема 2	Личность и качества предпринимателя	Деловые отношения – важнейшая часть культуры предпринимательства. Основные черты бизнесмена.	О
Тема 3	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	Утрата статуса индивидуального предпринимателя.	О,Т
Тема 4	Бизнес-планирование	Товарная политика. Политика цен. Политика распределения. Политика продвижения продукции	О
Тема 5	Договоры купли-продажи	Договор контрактации.	О
Тема 6	Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль	Калькуляция себестоимости.	О
Тема 7	Организация производства. Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.	Коммерческие кредиты	О
Тема 8	Трудовые ресурсы предприятия	Материальные и моральные стимулы	О
Тема 9	Предпринимательские риски	Методы оценки рисков	О
Тема 10	Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской деятельности	Статистическая отчетность	О

Заочная форма
---------------

1.История возникновения и сущность предпринимательства.	Виды, функции и задачи, признаки предпринимательской деятельности. Правовое регулирование экономических отношений	Э
2.Личность и качества предпринимателя	Деловые отношения – важнейшая часть культуры предпринимательства. Основные черты бизнесмена.	Э
3.Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	Организационно-правовые формы коммерческие и некоммерческих юридических лиц. Хозяйственные товарищества. Хозяйственные общества. Некоммерческие организации Правовой статус индивидуального предпринимателя. Гражданская правоспособность и гражданская дееспособность. Утрата статуса индивидуального предпринимателя.	Э,Т
4. Бизнес-планирование	Товарная политика. Политика цен. Политика распределения. Политика продвижения продукции	Э
5.Договоры купли-продажи	Существенные и несущественные условия договора купли продажи. Типовой договор купли-продажи. Условия договора купли-продажи. Договор поставки. Договор контрактации.	Э
6.Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль	Учет затрат. Калькуляция себестоимости.	Э
7. Организация производства. Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.	Понятие об основных и оборотных средствах предприятия. Производственный цикл. Основные средства предприятия. Учет основных средств. Оборотные средства предприятия. Финансовые ресурсы предприятия. Собственные и заемные средства. Коммерческий кредит.	Э
8.Трудовые ресурсы	Найм персонала. Заключение трудового	Э

предприятия	контракта. Формы оплаты труда. Материальные и моральные стимулы к труду. Оценка эффективности трудовых ресурсов.	
9. Предпринимательские риски	Классификация и причины возникновения предпринимательских рисков. Инструменты управления предпринимательскими рисками. Страхование предпринимательской деятельности.	Э
10. Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской деятельности	Понятие о бухгалтерской и статистической отчетности. Формы отчетности. Показатели эффективности предпринимательской деятельности.	Э

#### **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.**

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится - зачет в форме устного опроса по вопросам билета по вопросам, приведенным в п. 4.3.

К сдаче зачета по дисциплине допускаются студенты, получившие не меньше 60 баллов при текущей аттестации. При подготовке к зачету студент внимательно просматривает вопросы, предусмотренные рабочей программой, и знакомится с рекомендованной основной литературой. Основой для сдачи зачета студентом является изучение конспектов обзорных лекций, прослушанных в течение семестра, информация, полученная в результате самостоятельной работы, и практические навыки, освоенные при решении задач в течение семестра.

#### **Тема 1 История возникновения и сущность предпринимательства.**

##### **Вопросы для устного опроса:**

- Возникновение предпринимательства в средние века.
- Появление акционерных обществ.
- Первые предприниматели в Киевской Руси.
- Английские экономисты о факторах производства.
- Эволюция термина «предпринимательства» от среднего века до наших дней.
- Сущность предпринимательской деятельности
- Виды, функции и задачи, признаки предпринимательской деятельности.
- Правовое регулирование экономических отношений

##### **Тематика эссе:**

- Возникновение предпринимательства в средние века.
- Появление акционерных обществ.
- Первые предприниматели в Киевской Руси.
- Английские экономисты о факторах производства.

- Эволюция термина «предпринимательства» от среднего века до наших дней.
- Сущность предпринимательской деятельности
- Виды, функции и задачи, признаки предпринимательской деятельности.
- Правовое регулирование экономических отношений

#### Типовая ситуационная задача

Проанализируйте историю понятия «предприниматель».

- Средние века: Предприниматель — организатор парадов и музыкальных представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов.
- XVII в.: Предприниматель — лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение условий контракта, но если ему удастся уложиться в меньшую сумму, то разницу он берет себе.
- 1721 г. Всеобщий словарь коммерции, г. Париж: Предприниматель — человек, берущий на себя обязательство по производству или строительству объекта.
- 1725 г. Ричард Кантильон: Предприниматель — это человек, действующий в условиях риска; при этом есть разница между лицом, вкладывающим капитал, и лицом, использующим этот капитал на практике, т.е. предпринимателем.
- 1797 г. Жан Морис Эмиль Бодо: Предприниматель — лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.
- 803 г. Жан Батист Сей: Доход на капитал отличается от предпринимательского дохода. 1876 г. Фрэнсис Уокер: Следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.
- 1890 г. Альфред Маршалл: Не каждый желающий может быть предпринимателем. «Естественный» отбор предпринимателей совершается в природе согласно естественному отбору, открытому Ч. Дарвином.
- 1910 г. Макс Вебер: Предпринимательская деятельность — это воплощение рациональности (получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий и т.п.). В основе предпринимательства лежит рациональная этика протестантизма, а мировоззрение, нравственность оказывают важнейшее влияние на деятельность предпринимателя.
- 1921 г. Ф. Найт: Менеджер становится предпринимателем тогда, когда он действует самостоятельно и готов к личной ответственности. Предпринимательский доход — это разница между ожидаемой (прогнозной) денежной выручкой фирмы и реальной ее величиной. Несмотря на неопределенность будущего, предприниматель может предвидеть основные параметры развития производства и обмена и получить дополнительный коммерческий эффект.
- г. Джозеф Шумпетер: Предприниматель — это новатор, который разрабатывает новые технологии, «основной феномен» экономического развития, его главная движущая сила, уникальная общеэкономическая функция любой общественно-экономической формации. При этом статус собственника не является определяющим и обязательным атрибутом предпринимателя.
- 1936 г. Джон Мейнард Кейнс: Предприниматель — своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого главное — «не столько рациональная калькуляция Вебера или новаторство Шумпетера, сколько набор определенных психологических качеств». Основные предпринимательские

качества: умение соотносить потребление и сбережения, способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах и др. Основные мотивы предпринимательской деятельности: стремление к лучшему, независимости, желание оставить наследникам состояние. 1961 г. Дэвид Макклелланд: Предприниматель — это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска. 1964 г. Питер Друкер: Предприниматель — это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой.

- 1975 г. Альберт Шапиро: Предприниматель — это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу.
- 1980 г. Карл Веспер: Понятие «предприниматель» по-разному определяется экономистом, психологом, предпринимателем и политиком.
- 1983 г. Гиффорд Пиншот: Различает понятия «интрапренер» и «антрепренер». Интрапренер — это антрепренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличие от собственно антрепренера — предпринимателя, создающего новое предприятие.
- 1985 г. Роберт Хизрич: Предпринимательство — это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель — это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психо логический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.
- 2007 г. Гай Кавасаки: Предприниматель — это тот, кто создает, как Бог, управляет как король, работает как раб.
- 2008 г. Сергей Брин: «Совершенно очевидно, что каждый человек хочет добиться успеха, но я хочу, чтобы меня вспоминали как предпринимателя — новатора, человека нравственного, заслуживавшего доверия и, в конечном счете, принесшего в этот мир значительные перемены».
- 2009 г. Стив Джобс: Инновация отличает лидера, предпринимателя-первороходца от догоняющего.
- 2005—2011 гг. У. Чан Ким и Рене Моборн: Стратегии «голубого океана» — выделение предпринимательской деятельности, основанной на создании инновации ценности за пределами существующих конкурентных рынков («алых океанов»). Инновация ценности — краеугольный камень стратегии голубого океана, ибо именно создавая мощный скачок ценности для потребителей, компания открывает не охваченное конкуренцией пространство рынка.

## **Тема 2. Личность и качества предпринимателя**

### **Вопросы для устного опроса:**

- Сущность и значение культуры предпринимателя.
- Имидж предпринимателя.
- Деловая и профессиональная этика.
- Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя. Экономическое мышление предпринимателя.
- Организация рабочего места.
- Деловые отношения – важнейшая часть культуры предпринимательства.
- Основные черты бизнесмена.

### **Тематика эссе:**

- Сущность и значение культуры предпринимателя.

- Имидж предпринимателя.
- Деловая и профессиональная этика.
- Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя. Экономическое мышление предпринимателя.
- Организация рабочего места.
- Деловые отношения – важнейшая часть культуры предпринимательства.
- Основные черты бизнесмена.

### **Типовая ситуационная задача**

Ниже приведены 10 заповедей, сформулированных венчурным фондом ABRT, для начинающих в high-tech.

1. Начиная в гараже. Жесткие стартовые условия стимулируют изобретательность и предприимчивость, учат планировать свои действия.

2. Возьмите в бизнес соседа по комнате. Технические способности и деловая хватка редко сочетаются в одном человеке. Нужен партнер, который будет вас дополнять.

3. Выберите быстрорастущий рынок. Если получится справиться с этой задачей, шансы на успех будут велики даже в том случае, если управляющая команда совершит много ошибок.

4. Отличайтесь от конкурентов. Отличия могут заключаться в хорошем продукте или выдающемся маркетинге, оригинальном подходе к продажам, в позиционировании на рынке или цене.

5. Будьте параноиком. Знайте своих конкурентов и быстро принимайте решения. Для успеха нужно всегда быть на шаг впереди и двигаться быстрее других. 6. Ориентируйтесь на потребителя. Гениальная идея не гарантирует успеха. Для удачного развития бизнеса нужно глубокое понимание потребностей клиентов и увеличение количества пользователей вашего сервиса.

7. Постройте сильную команду. Задача лидера компании — собрать вокруг себя бизнес-профессионалов и технических специалистов, понимающих друг друга с полуслова.

8. Ищите советников и партнеров. Они помогут вам своими знаниями и опытом, глубоким пониманием бизнеса и связями.

9. Действуйте. Верьте в себя, работайте в поте лица, всегда фокусируйтесь на текущих задачах и при этом не забывайте думать о стратегии. Успех всех компаний достигается тяжелым трудом.

10. Продавайте, продавайте, продавайте. Выпустить очень хороший продукт еще недостаточно — надо суметь его продвинуть. Для этого нужно, чтобы у всех сотрудников компании возникло желание всегда и все продавать: и себя, и компанию, и товар!

Сформулируйте, какими компетенциями, на ваш взгляд, должен обладать предприниматель, стоящий у истоков создания инновационной компании.

### **Тема 3 Организационно-правовые формы юридических лиц**

#### **Вопросы для устного опроса:**

- Организационно-правовые формы коммерческие и некоммерческих юридических лиц.
- Хозяйственные товарищества.
- Хозяйственные общества.
- Некоммерческие организации
- Правовой статус индивидуального предпринимателя.



- Гражданская правоспособность и гражданская дееспособность.
- Утрата статуса индивидуального предпринимателя.

**Тематика эссе:**

- Организационно-правовые формы коммерческие и некоммерческих юридических лиц.
- Хозяйственные товарищества.
- Хозяйственные общества.
- Некоммерческие организации
- Правовой статус индивидуального предпринимателя.
- Гражданская правоспособность и гражданская дееспособность.
- Утрата статуса индивидуального предпринимателя.

**Тест.**

**За унитарным предприятием закрепляется имущество:**

- На правах долгосрочной аренды
- На правах собственности
- + На правах оперативного управления либо хозяйственного ведения

**2. Присущ ли риск предпринимательству?**

- + Да, риск – это неотъемлемая составляющая предпринимательства
- Да, но лишь в условиях кризисов и инфляции
- Нет

**3. Целью предпринимательства является:**

- Удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах
- Пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
- + Систематическое получение прибыли

**4. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:**

- Риск, прибыль, потребности, конкуренция
- + Риск, прибыль, инициатива, инновации
- Конкуренция, прибыль, налоги

**5. Важнейшими чертами предпринимательства являются:**

- + Риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации
- Постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране
- Самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации

**6. К предпринимательству не относится деятельность:**

- Торговля продуктами питания
- Организация регулярных пассажирских перевозок
- + Эмиссия ценных бумаг и торговля ими

**Тест. 7. Субъектами предпринимательства могут быть:**

- Физические лица
- + Физические и юридические лица
- Юридические лица

**8. Предпосылки, предопределяющие становление предпринимательства в России:**

- + Политические, экономические, юридические, психологические
- Политические, экономические, социальные
- Политические, экономические, юридические, культурные

**9. Какие бывают формы предпринимательства?**

- Частное, общее, государственное

b) + Индивидуальное, партнерское, корпоративное

c) - Индивидуальное, совместное

**10. Предпринимательство выполняет следующие функции:**

a) - Социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую

b) - Экономическую, политическую, правовую, социально-культурную

c) + Общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую

**Правильные ответы 1-с,2-а,3-с,4-в,5-а,6-с,7-в,8-а,9-в,10-с**

**Типовые ситуационные задачи**

1. На основе задания 1 заполните таблицу, отражающую основные характеристики перечисленных видов предпринимательской деятельности.

Сфера предпринимательской деятельности	Основные функции предпринимателя	Особенность производимого товара (услуги)	В чем сложность организации бизнеса
1) производственное;			
2) коммерческое;			
3) финансовое;			
4) посредническое;			
5) страховая деятельность.			

2. Напишите три экономических и три социальных эффекта от существования предпринимательской деятельности.

Экономические выгоды	Социальные выгоды
1.	1.
2.	2.
3.	3.

3. Определить организационно-правовые формы предприятий (фирм) по следующим характеристикам:

1. Учредителями являются только «полные» товарищи, которые заключают учредительный договор, они занимаются предпринимательской деятельностью от имени своей фирмы и несут неограниченную ответственность по ее обязательствам.

2. Единственная организационно-правовая форма коммерческой организации, предусматривающая неделимость ее уставного капитала и принадлежность на праве собственности единственному учредителю.

3. Фирма возникает в результате объединения физических и юридических лиц. Часть учредителей (участников) не имеют права вести предпринимательскую деятельность от имени фирмы и участвовать в управлении, несут риск в пределах только своего вклада.

4. Фирма возникает в результате объединения капиталов. Число участников (учредителей) ограничено. Имущество фирмы, созданное за счет вкладов учредителей (участников) в процессе деятельности, принадлежит ей на праве собственности. Учредители (участники) не отвечают по обязательствам фирмы и несут риск в пределах своего вклада.

5. Минимальное число учредителей — 1. Число участников — не более 50. Учредительным документом является Устав. Размер уставного капитала (УК) — не менее 100-кратной суммы минимальных расходов на оплату труда на момент регистрации. Продажа акции — только с согласия других участников.

4. Предложите оптимальную организационно-правовую форму для ведения указанных ниже видов бизнеса:

- туристическая фирма;
- банк;
- проектно-дизайнерская студия;
- фирма по производству и продаже пластиковых окон и сопутствующих товаров (жалюзи, гаражные ворота, витрины);
- консультативная фирма;
- интернет-аукцион
- торговый центр по продаже автомобилей;
- страховая компания;
- завод по переработке мусора;
- салон красоты; • издательский дом;
- частный детский сад или школа;
- мелкая мастерская по ремонту обуви.

При выборе организационно-правовой формы следует учесть следующие критерии: специализацию компании, количество учредителей и численность персонала, объем финансовых ресурсов, необходимых для открытия и ведения дела, материально-техническую базу, порядок распределения доходов, факторы риска, особенности законодательного регулирования и налогообложения.

#### **Тема 4 Бизнес-планирование предпринимательской деятельности**

##### **Вопросы для устного опроса:**

- Назначение и содержание бизнес-плана.
- Миссия организации.
- Стратегия предприятия.
- Товарная политика.
- Политика цен.
- Политика распределения.
- Политика продвижения продукции

##### **Тематика эссе:**

- Назначение и содержание бизнес-плана.
- Миссия организации.
- Стратегия предприятия.
- Товарная политика.
- Политика цен.
- Политика распределения.
- Политика продвижения продукции

##### **Типовая ситуационная задача**

###### **1. Кейс «Развитие предпринимательской идеи»**

В 2005 г. Алексей Иванов закончил с отличием химический факультет Московского государственного университета. Он получал большое удовольствие не только от изучения, но и от преподавания любимой науки. Еще будучи студентом, Алексей помогал своему младшему брату осваивать основы химии, а также успел поработать учителем химии в общеобразовательной школе. На последнем курсе Алексей подготовил методическое пособие для детей от 10 до 16 лет и их родителей, в котором представил 80 зрелищных и безопасных опытов, демонстрирующих базовые законы химии. Это пособие, обоснованно заслужившее положительные отзывы профессорско-преподавательского состава, можно было использовать как на школьных уроках, так и в

домашних условиях. Главной проблемой для пользователей пособия было банальное отсутствие необходимых реактивов и лабораторной посуды в широкой продаже. Алексей часто сам покупал требуемое оборудование и материалы в специализированном магазине, чтобы продемонстрировать школьникам зрелищные химические реакции. Проводимые опыты всегда вызывали бурный восторг и неподдельный интерес даже у самых скептически настроенных старшекласников. Однажды Алексею пришла идея сделать на базе собственного методического пособия набор под названием «Юный химик», в который положить все необходимые для опытов реактивы и оборудование. Такой набор можно было бы использовать и в рамках школьного курса химии и дома — для развития у подростков интереса к науке. Алексей был уверен, что на подобный продукт будет стабильный спрос. Воспользовавшись небольшой финансовой поддержкой своих родителей, молодой специалист зарегистрировал себя в качестве индивидуального предпринимателя, приобрел мебель, офисную технику и арендовал полуподвальное помещение, которое должно было стать одновременно и офисом, и производственным цехом, и складом. Алексей решил, что будет максимально экономить на персонале и только после того, как подготовит продукт целиком, наймет одного или двух рабочих для производства первой партии. Всю остальную работу он возьмет на себя. Алексей не имел ни практического опыта, ни теоретических знаний об организации производства и дистрибуции товаров народного потребления. Он это прекрасно понимал, поэтому решил начать свою деятельность с изучения литературы по менеджменту и маркетингу. Усвоив некоторое количество глав, Алексей приступил к доработке своего методического пособия, поскольку оно требовало переосмысления из-за того, что набор «Юный химик» был не готов для массового производства: необходимо было сократить и стандартизировать номенклатуру лабораторного оборудования, отобрать только разрешенные к свободной продаже реактивы, распределить опыты по тематическим разделам. Эта работа так увлекла Алексея, что он посвятил ей почти полтора месяца и добавил в пособие несколько новых экспериментов. Затем начинающий предприниматель озаботился проблемой сохранения авторских прав на свое изобретение. Алексей решил подготовить несколько пилотных образцов продукта и один из них передать в Роспатент для определения сроков и стоимости патентования. На закупку и производство образцов комплектующих у Алексея ушел месяц работы. Основные сложности возникли с производством пластикового ложементы, куда предполагалось класть стеклянное оборудование. Технология производства (в основном сборочного) уже сформировалась в голове у Алексея, но он никак не мог понять, какие производственные процессы ему следует делать самому, а какие — передать субподрядчикам. Вычислить реальную себестоимость того или иного действия на столь малом объеме возможным не представлялось. Параллельно с этим Алексей пытался подготовить пакет документов для патентования своего изобретения, но у него получалось выйти только на фирмы-посредники, которые были готовы за существенное вознаграждение заняться патентованием. В итоге Алексей по совету старшего товарища решил отказаться от идеи патентования, поскольку защита от подделок требовала серьезной юридической поддержки, стоимость которой значительно превышала стоимость патентования. Прошло более трех месяцев с начала деятельности Алексея в качестве индивидуального предпринимателя. Деньги, подаренные для своего продукта. Алексею за все время развития проекта не поступило ни одного заказа на его продукт, поскольку он просто не успевал рассказать о нем знакомым учителям и, тем более, провести переговоры с оптовыми покупателями и торговыми сетями. Оказавшись в сложном финансовом положении, начинающий предприниматель принял трудное решение отказаться от арендуемого помещения, которое он хотел использовать как производственный цех. Проект был близок к закрытию, но случилось так, что Алексей

посетил профессиональную выставку, где собирались поставщики и производители игр и игрушек. Познакомившись с одной компанией, которая занималась производством научно-познавательных наборов для экспериментов, Алексей рассказал о своем изобретении и предложил реализовать эту идею. Он был принят в штат компании и с помощью ее компетенций в области производства и продаж смог запустить в серию свой набор «Юный химик». По договоренности с руководством компании Алексей получал 5% от общего объема продаж набора «Юный химик».

Проанализируйте ситуацию и ответьте на поставленные вопросы: 1. Можно ли считать изобретение Алексея коммерческой возможностью, и как вы можете охарактеризовать эту возможность? 2. Каких знаний, умений, навыков не хватило Алексею для того, чтобы самостоятельно реализовать свой проект? 3. Какие основные ошибки допустил Алексей при организации своей деятельности? 4. Каким образом следовало бы организовать проект по производству набора «Юный химик»? 5. Можно ли считать решение Алексея вступить в штат компании (т.е. стать наемным работником) решением предпринимателя? 6. Какие конкретные меры следует принять, чтобы оценить целесообразность дальнейших действий по реализации данной коммерческой возможности?

2. Используя раздаточный материал составить бизнес-план предприятия. Бизнес-план должен включать следующие основные разделы:

1. резюме (краткое содержание предложений и эффективность бизнес-плана);
2. характеристика продукции (предложения);
3. состояние дел в отрасли, рынок сбыта;
4. технология и план производства;
5. организационный план;
6. расчет затрат и финансовый план;
7. план маркетинга;
8. оценка рисков и страхование;
9. юридический план (организационно-правовая форма и т.д.);
- 10) приложения.

Основные разделы среднесрочных и текущих планов:

1. производство и сбыт продукции;
  2. техническое развитие предприятия;
  3. нормы и нормативы;
  4. план маркетинга;
  5. материально-техническое обеспечение;
  6. труд и кадры;
  7. финансовый план;
  8. охрана окружающей среды;
3. Определите, к какой среде — прямого или косвенного воздействия — относятся нижеперечисленные факторы. Проанализируйте каждый из названных факторов и объясните, почему руководству фирмы следует оценивать их влияние при выборе стратегии развития фирмы. Какие из нижеперечисленных факторов, на ваш взгляд, представляют особую важность для руководителя:
- численность и структура населения;
  - цены на материальные ресурсы (повышение, замедление темпов роста цен, их снижение);
  - уровень безработицы (рост, снижение, проблемы скрытой безработицы);

- правовая защита интересов потребителей, защита собственности (расширение сферы законодательной деятельности, ее сужение);
- уровень конкуренции (ужесточение, ослабление конкурентных условий);
- реальные доходы населения (повышение, замедление темпов роста, снижение доходов);
- качество поставляемых товаров, услуг, сырья (снижение качественных характеристик, их повышение);
- политическая ситуация (стабильность, нестабильность);
- маркетинг (усиление, ослабление исследований в областях товарной, ценовой и сбытовой политики);
- уровень образования (расширение, сокращение систем подготовки, переподготовки, повышение квалификации специалистов и приобретение новых профессий, рост, снижение качественных показателей данных систем);
- технологический процесс (рост, замедление темпов его развития);
- государственное регулирование (усиление, ослабление роли государственного воздействия, пассивная роль государства в информационной, производственно-технологической, финансовой, кадровой, внешнеэкономической сферах);
- налогообложение (сохранение фискального характера налогообложения, избыточное налоговое давление, смягчение налогового пресса, расширение систем льготного налогообложения);
- кредитование (ужесточение, смягчение условий и возможностей предоставления кредита, рост, снижение кредитных ставок, льготное кредитование, осуществляемое в приоритетных направлениях)?

#### 4. Кейс «Внешняя среда высокотехнологичной компании»

Компания Apple в 2008 г. столкнулась с большими проблемами при поставках своего нового продукта iPhone 3G. В первую очередь, проблемы были вызваны ажиотажным спросом на продукт. Аналитики Apple даже не предполагали, что величина спроса достигнет подобных значений. Аналитик Apple Майкл Гартенберг отмечал: «Несмотря на дефицит, популярность iPhone продолжает расти. На улицах США можно увидеть людей в строгих деловых костюмах, стоящих в очередях в рабочее время. Такое несвойственное деловым людям поведение наиболее красноречиво демонстрирует успех продукции Apple». Проанализируйте, к какой среде — прямого или косвенного воздействия — относятся нижеперечисленные факторы, и объясните, почему Стив Джобс должен был учитывать их при формировании стратегии компании Apple.

1. Увеличение доли «гиков» в структуре населения США, ожидающих новинок на рынке технологичных гаджетов.
2. Решение эксклюзивного провайдера Apple, компании AT&T, привязать продажи iPhone 3G к продажам более дорогих тарифов на услуги своей сотовой связи.
3. Возможное решение государства о предоставлении налоговых льгот Apple и другим технологичным компаниям для более успешной инновационной деятельности.
4. Рост численности населения США за предыдущие 5 лет.
5. Требование Citibank применить оферту о погашении кредита, данного Apple, в размере 250 млн долл. США в связи с признаками мирового экономического кризиса.
6. Потенциальная возможность покупки государством пакета акций компании в случае возникновения угрозы технического дефолта.
7. Решение Samsung выпустить модель WiTi, которая по свойствам и функциям почти полностью копирует iPhone, а в некоторых моментах превосходит его.
8. Возрастающий спрос на продукт Apple со стороны жителей Азиатского и Тихоокеанского регионов, который во многом может быть удовлетворен местными, более дешевыми аналогами продукта. Используя раздаточный материал, рассчитать

показатели дохода и прибыли предприятия при различных вариантах загрузки производственной мощности

5. Кейс «Бизнес-модель сети магазинов «Соседка»» Охарактеризуйте бизнес-модель данной компании. Проанализируйте важность и оцените влияние каждого из указанных факторов внешней среды на стратегию развития розничной сети:

- рост численности населения; • повышение цен на материальные ресурсы;
- рост уровня безработицы;
- расширение сферы законодательной деятельности в области правовой защиты интересов потребителей; • ужесточение конкурентных условий;
- повышение реальных доходов населения; • повышение качественных характеристик поставляемых товаров;
- стабильность политической ситуации;
- усиление исследований в области сбытовой политики; • повышение квалификации специалистов;
- технологический прогресс;
- технологической сферах;
- сохранение фискального характера налогообложения, избыточное налоговое давление;
- ужесточение условий и возможностей предоставления кредита, рост кредитных ставок.

Торговая сеть «Соседка» работает в формате «магазин у дома» и продает исключительно непродовольственные товары повседневного спроса: зубную пасту, мыло, стиральные порошки и прочие гигиенические товары и средства бытовой химии. Первый магазин сети появился в Москве в конце 2005 г. На сегодняшний день открыто 80 магазинов. Поскольку 97% покупателей непродовольственных товаров повседневного спроса — женщины, создатели сети решили сделать ставку на данную аудиторию и позиционировать магазины как созданные «специально для женщин». Сумма среднего чека в «Соседке» составляет 250 руб. При этом 85% всех женщин, которые заходят в магазин, выходят оттуда с покупками. 20% ассортимента в «Соседке» занимают уникальные товары и интересные новинки, которые сложно найти в других торговых точках. На такие товары в силу их уникальности компания может устанавливать высокую торговую наценку. Все остальные товары приносят небольшую прибыль. Основной доход владельцы сети зарабатывают не за счет высокой наценки, а за счет оборота. Частота потребления товара и известность бренда — это главное, на что обращают внимание руководители «Соседки» при формировании ассортимента. В первую очередь в него попадают бренды — лидеры в своих категориях. Сеть не отказывается от сотрудничества с небольшими компаниями, но они должны принести либо уже раскрученный бренд, либо нечто такое, что поразит покупателей. Площадь стандартного магазина — 100—200 кв.м. При этом складов в магазинах нет. Все товарные запасы находятся непосредственно на полках. В противном случае, учитывая невысокий размер наценки, расходы на аренду дополнительных подсобных помещений «съели» бы всю прибыль. На протяжении 2007 г. торговая сеть «Соседка» развивалась высокими темпами. Приоритетная задача состояла в том, чтобы захватить как можно большую долю на рынке, а, следовательно, открыть максимально возможное количество магазинов. В планы компании входило открытие к январю 2008 г. 100 магазинов. Однако в начале 2008 г. компания приняла решение приостановить стремительные темпы своего развития и избавиться от нерентабельных магазинов. Когда ежемесячно открывалось 2-3 магазина, они были эффективны. При открытии 7-10 магазинов в месяц компания столкнулась с рядом проблем. Прежде всего, темпов развития компании не выдержали поставщики: поставки товара осуществлялись не

в срок, а закупочные цены возросли. Возникли сложности и с логистикой: компании-поставщики не могли снабжать магазины, расположенные в Московской области, а логистическая компания-партнер торговой сети не справлялась с возросшим объемом работы. Кроме того, в магазинах «Соседка» встала проблема нехватки торгового персонала. Все это отразилось на покупательском потоке и в результате привело к тому, что с увеличением общего числа магазинов сети выросло количество магазинов, которые не приносили прибыль. Усилия торговой сети в настоящее время сконцентрированы на увеличении прибыльности магазинов и максимально качественном дальнейшем развитии. У «Соседки» есть несколько конкурентов, работающих в таком же формате, это сети «Ол!Гуд», «Подружка», «Парфюмерный рай».

#### **Тема 5. Договоры купли-продажи.**

##### **Вопросы для устного опроса:**

- Существенные и несущественные условия договора купли продажи.
- Типовой договор купли-продажи.
- Условия договора купли-продажи.
- Договор поставки.
- Договор контрактации.

##### **Тематика эссе:**

- Вопросы для устного опроса:
- Существенные и несущественные условия договора купли продажи.
- Типовой договор купли-продажи.
- Условия договора купли-продажи.
- Договор поставки.
- Договор контрактации.

##### **Типовая ситуационная задача**

На основе раздаточного материала, составьте типовой договор купли продажи.

#### **Тема 6. Предпринимательские затраты и предпринимательская прибыль.**

##### **Вопросы для устного опроса:**

- Затраты по производству.
- Коммерческие затраты. Издержки производства.
- Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции.
- Учет затрат.
- Постоянные и переменные издержки.
- Калькуляция себестоимости.
- Доход и прибыль предпринимательской деятельности.

##### **Тематика эссе**

- Затраты по производству.
- Коммерческие затраты. Издержки производства.
- Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции.
- Учет затрат.
- Постоянные и переменные издержки.
- Калькуляция себестоимости.
- Доход и прибыль предпринимательской деятельности.

##### **Типовые ситуационные задачи**



1. Кейс «Затраты компании “Чайник Ltd”»<sup>1</sup> Шесть лет компания «Чайник Ltd» производила только один вид продукции: простой электрический чайник для кипячения воды объемом примерно 1,5 литра. Этот чайник стал первым на рынке, у которого была надежная система, выключавшая его в момент закипания воды. Он был также достаточно легким, чтобы его можно было переносить из одной комнаты в другую на подносе, имел современный дизайн и был довольно крепким. Много лет чайник очень хорошо продавался, а «Чайник Ltd» стала широко известной компанией в России и некоторых странах СНГ. С производственной точки зрения чайник состоял:

- из корпуса и крышки, сделанных из нержавеющей стали, которые закупались «Чайник Ltd» уже готовыми;
- теплоизолированной ручки из проволоки и пластика (служившей также крышкой для механизма выключения над отверстием для сетевого провода), которые закупались компанией «Чайник Ltd» уже в виде готовой продукции;
- нагревающего элемента, который приобретался «Чайник Ltd» в полуфабрикатах;
- термостата и механизма выключения, которые предварительно собирались «Чайник Ltd» из стандартных электрических комплектующих.

Термостат и механизм выключения как с технической точки зрения, так и с позиции маркетинга являлись сердцевинной продукта и были защищены большим количеством патентов. Это было основной причиной, по которой компания «Чайник Ltd» предпочитала полностью производить эту деталь, хотя все остальные составные части изделия компания покупала в более или менее завершенном виде. Окончательная сборка, проверка (в основном эффективности электроизоляции) и упаковка также производились «Чайник Ltd». Сразу же после своего основания для «Чайник Ltd» настали годы процветания. Автоматический чайник был не только полезен в стране с большим потреблением чая. Он также импонировал с точки зрения безопасности домохозяйкам, которые боялись, что чайник, оставленный без присмотра, может выкипеть, расплавиться и стать причиной пожара. Продукт «Чайник Ltd» доказывал домохозяйкам свою безопасность каждый раз, когда он выключался после закипания воды. Выгода для компании была также в том, что основная идея использования термостата была настолько проста, что основные патенты так и не оспаривались. После первых 12 месяцев деятельности Иван Васильевич Чайников, управляющий директор и основной акционер компании (ему также принадлежала буква "Ч" в названии «Чайник Ltd»), сказал своей жене в канун Нового 2010 года следующее: «Моя дорогая, вскоре мы сможем удалиться на покой во Францию. Мы произвели и продали 143 000 чайников по 39 долл. каждый, но нам каждый чайник обходится в 20,57 долл. Посмотри на эти цифры. Готовые компоненты для каждого чайника стоят чуть больше 10,50 долл., нам пришлось потратить всего 100 000 долл. на комплектующие электрические детали для термостатов, расходы на оплату труда были всего 1 128 000 долл. (включая медицинскую страховку), арендная плата составила 100 000 долл., отопление и освещение в этой продуваемой насквозь развалюхе обошлись всего в 17 000 долл., а все остальные общие издержки составили еще 95 000 долл. После Рождества у нас не осталось нераспроданных запасов на складах, у нас нет ни готовой продукции, ни деталей, ни сырья. Давай порадуемся, наша прибыль на каждый чайник составила 18,43 долл.» Его жена была более реалистична: «Не забудь всех работников администрации и отделов продаж. Они стоят 451 000 долл., включая рекламу. А что насчет тех станков, которые тебе пришлось купить, не говоря уже об имитирующем устройстве в отделе технического тестирования, компьютере и развозном грузовике? Миллион долларов! Мы так использовали станки и грузовик,

что не смогли бы продать их даже как металлолом. Они изношены и ничего не стоят. Мы почти банкроты».

Вопросы по кейсу: 1. Охарактеризуйте бизнес-модель компании «Чайник Ltd» с точки зрения структуры формирования доходов и расходов, а также критических факторов успеха. 2. Прав ли Иван Васильевич Чайников в том, что каждый чайник обходится компании в 20,57 долл.? Если вы считаете, что нет, то укажите, в чем он ошибся. Сколько стоило производство каждого чайника (какова производственная себестоимость единицы продукции)? 4. Сколько стоило производство и реализация каждого чайника (какова была полная себестоимость единицы продукции)? 5. Какова совокупная валовая прибыль компании за последний год успешной работы на рынке? 6. Какова прибыль на один произведенный (проданный) чайник? 7. Можем ли мы в реальной жизни использовать такого рода расчет себестоимости продукции в большинстве обычных производственных компаний? Если нет, то почему? 8. Если полная себестоимость чайника составляла 40 долл., то чему должна была равняться продажная цена чайника на рынке?

2. Компания имеет возможность приобрести новый станок, заменив уже существующий. Стоимость нового станка 90 тыс. руб., срок полезной службы составляет 5 лет, по окончании этого срока ликвидационная стоимость считается равной нулю. Переменные текущие расходы при использовании нового станка составят 105 тыс. руб. ежегодно. Имеющийся станок имеет остаточную стоимость 50 тыс. руб. и оставшийся срок полезной службы — 5 лет. Его ликвидационная стоимость сегодня оценивается в 5 тыс. руб., но через 5 лет будет равна нулю.

#### **Тема 7. Организация производства.**

##### **Вопросы для устного опроса:**

- Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.
- Производственный цикл.
- Основные средства предприятия.
- Учет основных средств.
- Оборотные средства предприятия.
- Финансовые ресурсы предприятия.
- Собственные и заемные средства.
- Коммерческий кредит.

##### **Тематика эссе:**

- Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.
- Производственный цикл.
- Основные средства предприятия.
- Учет основных средств.
- Оборотные средства предприятия.
- Финансовые ресурсы предприятия.
- Собственные и заемные средства.
- Коммерческий кредит.

##### **Типовые ситуационные задачи**

1. Организацией приобретен объект основных средств стоимостью 520000 рублей. Срок полезного использования – 5 лет. Определить сумму годовых амортизационных отчислений.
2. Организацией приобретен объект основных средств стоимостью 2000000 рублей. Срок полезного использования – 15 лет. Определить сумму годовых амортизационных отчислений.

3. Фирма «Гаджет» производит и поставляет различные виды электронных игрушек на сумму 840 тыс. руб. в год (без НДС). Совокупные затраты составляют 800 тыс. руб. в год. Фирме предложен крупный контракт, который в дальнейшем может иметь перспективные результаты. Выпуск 600 единиц оборудования, необходимых заказчику, может быть обеспечен при следующих затратах (тыс. руб.): сырье и материалы — 174, расходы на оплату труда с начислениями — 145, амортизация — 115, переменные общепроизводственные расходы — 125, постоянные общепроизводственные расходы — 154, управленческие расходы — 11. Условия контракта требуют поставки изделий в течение года. Для выполнения заказа фирме придется отказаться от ранее производимой продукции. Требуется определить минимальную цену на изделие (без НДС), которую могла бы назначить фирма, при условии, что прибыль останется прежней.
4. Фирма предполагает начать производство новой продукции и продавать ее по цене 250 руб. за ед. (без НДС). Переменные затраты на единицу продукции составляют 60% от цены. Постоянные расходы равны 10 тыс. руб. Определите объем продаж, обеспечивающий возмещение совокупных издержек фирмы по производству новой продукции.
5. Объем реализованной продукции на предприятии в отчетном периоде составил 413 тыс. руб. (в том числе НДС), переменные затраты на реализованную продукцию — 180 тыс. руб., постоянные — 120 тыс. руб. Определите затраты на 1 руб. реализованной продукции и рентабельность реализованной продукции.
6. Выпускники МГУ Алексей Тропинин и Андрей Палюлин основали фирму ООО «Малышок». Специализация фирмы: пошив детской одежды — зимних шапок в виде голов различных зверей: ежей, собачек, кошек, коров, медведей и т.п. Для организации промышленного пошива изделий за 30 000 руб. (вкл. НДС) у ОАО «Ивановский ковровый комбинат» ими была приобретена б/у швейная машина Jaguar XL280, оптимально подходящая для быстрого пошива головных уборов. Фактический срок ее эксплуатации у прежнего собственника составлял 2 года. Норма амортизации швейной машины, согласно нормативной базе, — 20%. До конца года компании удалось реализовать на рынке 750 шапок по цене 500 руб./шт. (с НДС). Средние затраты на одну шапку составили: • 0,5 м<sup>2</sup> ткани по средней цене 200 руб./ м<sup>2</sup> (с НДС); • 0,01 мотка ниток по средней цене 12 руб./моток (с НДС). Также компания за этот период выплатила заработную плату сотрудникам (без учета страховых взносов на обязательное страхование) на сумму 150 000 руб. и заплатила 55 000 руб. за аренду помещения, используемого для пошива. Определите: 1) налог на прибыль, подлежащий к уплате за год компанией при использовании компанией традиционной системы налогообложения и применении линейного способа начисления амортизации (в условии задачи налогооблагаемая база по налогу на прибыль считается равной валовой прибыли компании до налогообложения); 2) валовую прибыль компании до налогообложения при применении метода начисления амортизации по сумме лет (в условии задачи налогооблагаемая база по налогу на прибыль считается равной валовой прибыли компании до налогообложения).

## **Тема 8. Трудовые ресурсы предприятия.**

### **Вопросы для устного опроса:**

- Найм персонала.
- Заключение трудового контракта.

- Формы оплаты труда.
- Материальные и моральные стимулы к труду.
- Оценка эффективности трудовых ресурсов.

**Тематика эссе:**

- Найм персонала.
- Заключение трудового контракта.
- Формы оплаты труда.
- Материальные и моральные стимулы к труду.
- Оценка эффективности трудовых ресурсов

**Типовые ситуационные задачи**

1. Используя раздаточный материал:
  - А) рассчитать потребность в трудовых ресурсах предприятия
  - Б) составить типовой трудовой контракт и должностную инструкцию сотрудника (финансового директора, коммерческого директора, начальника охраны, рабочего цеха и пр)

**Тема 9. Предпринимательские риски.**

**Вопросы для устного опроса:**

- Классификация и причины возникновения предпринимательских рисков. Инструменты управления предпринимательскими рисками.
- Страхование предпринимательской деятельности.

**Тематика эссе:**

- Классификация и причины возникновения предпринимательских рисков. Инструменты управления предпринимательскими рисками.

Страхование предпринимательской деятельности

**Типовые ситуационные задачи**

1. Провести оценку вероятности наступления риска с использованием показателя коэффициента детерминации при условии

Годы	T1	T2	T3	T4	T5
Потребление, усл.ед.	564	652	511	510	564

2. Провести оценку вероятности наступления риска с использованием показателя математического ожидания при условии.

Годы	T1	T2	T3	T4	T5
Потребление, усл.ед.	564	589	615	615	615

**Тема 10. Бухгалтерская и статистическая отчетность. Контроль эффективности предпринимательской деятельности**

**Вопросы для устного опроса:**

- Понятие о бухгалтерской и статистической отчетности.
- Формы отчетности.
- Показатели эффективности предпринимательской деятельности.

**Тематика эссе:**

- Понятие о бухгалтерской и статистической отчетности.
- Формы отчетности.
- Показатели эффективности предпринимательской деятельности.

## Типовые практические задания.

### Устный опрос.

Уровень ответа оценивается по следующей шкале:

100%-90%	Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять действующее бюджетное законодательства в своей профессиональной деятельности, владеет навыками анализа предпринимательской среды
89%-75%	Учащийся демонстрирует совершенное знание большей части основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять действующее бюджетное законодательства в отдельных сферах профессиональной деятельности, владеет основными навыками анализа предпринимательской среды
74%-60%	Учащийся демонстрирует достаточное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять действующее бюджетное законодательства в отдельных сферах профессиональной деятельности, частично владеет основными навыками анализа предпринимательской среды
Менее 60%	Учащийся демонстрирует отсутствие знаний основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, не умеет применять действующее бюджетное законодательства в своей профессиональной деятельности, не владеет навыками анализа предпринимательской среды

### Практическое задание

Уровень выполнения практического задания оценивается по следующей шкале:

100%-90%	Студент выполняет все пункты представленного практического задания, самостоятельно выделяет финансовые проблемы, предусмотренные в рамках задания, с учетом фактора неопределенности, может обозначить направления решения указанных финансовых проблем и обосновать их, использует информационные материалы, выданные для выполнения задания, может представить проект по решению указанной финансовой проблемы
89%-75%	Студент выполняет все пункты представленного практического задания, частично выделяет финансовые проблемы, предусмотренные в рамках задания, может обозначить направления решения указанных финансовых проблем, но не всегда может обосновать их, с учетом фактора неопределенности, использует информационные материалы, выданные для выполнения задания
74%-60%	Студент выполняет не все пункты представленного практического задания, не может выделить финансовые проблемы, предусмотренные в рамках задания, с учетом фактора неопределенности, использует информационные материалы, выданные для выполнения задания
Менее 60%	Студент не принимает участие в выполнении задания, не может использовать информационные материалы, выданные для его выполнения.

### Эссе

100%-90%	При написании эссе использованы методы проведения критического
----------	--

	анализа научных результатов, полученных отечественными и зарубежными исследователями в области предпринимательства, проведено обобщение научного материала и информации в области предпринимательства
89%-75%	При написании эссе частично использованы методы проведения критического анализа научных результатов, полученных отечественными и зарубежными исследователями в области предпринимательства, проведено обобщение научного материала и информации в области предпринимательства, однако оно носит не комплексный характер
74%-60%	При написании эссе не использованы методы проведения критического анализа научных результатов, полученных отечественными и зарубежными исследователями в области предпринимательства, проведенное обобщение научного материала и информации в области предпринимательства сделано неверно
Менее 60%	Эссе не выполнено, либо материал, представленный в задании, не соответствует требованиям

### **Тестирование**

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критерием оценивания при проведении тестирования, является количество верных ответов, которые дал студент на вопросы теста. При расчете количества баллов, полученных студентом по итогам тестирования, используется следующая формула:

$$B = \frac{B}{O} \times 100\%,$$

где Б – количество баллов, полученных студентом по итогам тестирования;  
В – количество верных ответов, данных студентом на вопросы теста;  
О – общее количество вопросов в тесте.

### **4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации**

#### **4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования**

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК-4	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном (ых) и иностранном (ых) языках	УК-4.2.2	Способность осуществлять деловую коммуникацию с партнерами по бизнесу, включая покупателей и поставщиков продукции.
ПК-1	Способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для	ПК-1.2.4	Способность собирать и анализировать экономическую

	расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта		информацию, необходимую для создания и функционирования предприятия
--	---	--	---

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
УК-4.2.2 Способность осуществлять деловую коммуникацию с партнерами по бизнесу, включая покупателей и поставщиков продукции.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Использует методологию экономики для разработки бизнес-плана предприятия и организации предприятия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Характеризует порядок разработки бизнес-плана</li> <li>Рассчитывает основные показатели производственной деятельности предприятия</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Осуществляет разработку контракта купли-продажи с продавцами и покупателями продукции, включая базисные условия поставки, сумму поставки, способ определения качества, форму расчетов и пр.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Составляет типовой контракт купли продажи с продавцами и покупателями продукции</li> <li>Проводит оценку экономической эффективности контрактов купли-продажи</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оценивает эффективность предпринимательской деятельности на основе анализа прибыли и затрат предприятия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оценивает прибыль и затраты по предпринимательской деятельности</li> <li>Рассчитывает экономическую эффективность предпринимательской деятельности</li> </ul>
ПК-1.2.4 Способность собирать и анализировать экономическую информацию, необходимую для	<ul style="list-style-type: none"> <li>Использует методологию государственного регулирования предпринимательской деятельности для организации деловых</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Идентифицирует факторы рыночной среды предприятия</li> <li>Характеризует инструменты государственного регулирования предпринимательской</li> </ul>

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
создания и функционирования предприятия	коммуникаций с контрагентами	деятельности
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Осуществляет выбор форм взаимодействия с поставщиками и производителями продукции с учетом ожидаемой прибыли и затрат предприятия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прогнозирует доход и затраты предприятия при различной загрузке производственной мощности</li> <li>• Прогнозирует спрос с учетом эластичности цен</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценивает эффективность деловых коммуникаций с учетом особенностей рыночной среды предприятия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценивает эффективность прямого и косвенного сбыта</li> <li>• Оценивает эффективность средств рекламы</li> </ul>

#### 4.3.2 Типовые оценочные средства

##### Примерные вопросы к зачету:

- 1) Эволюция термина «предпринимательства» от средневековья до наших дней. Сущность предпринимательской деятельности.
- 2) Виды, функции и задачи, признаки предпринимательской деятельности.
- 3) Правовое регулирование экономических отношений
- 4) Сущность и значение культуры предпринимателя. Имидж предпринимателя. Деловая и профессиональная этика.
- 5) Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя.
- 6) Экономическое мышление предпринимателя.
- 7) Предпринимательская этика.
- 8) Организационно-правовые формы коммерческих и некоммерческих юридических лиц. Хозяйственные товарищества. Хозяйственные общества. Некоммерческие организации. Правовой статус индивидуального предпринимателя.
- 9) Гражданская правоспособность и гражданская дееспособность.
- 10) Утрата статуса индивидуального предпринимателя.
- 11) Назначение и содержание бизнес-плана.
- 12) Миссия организации. Стратегия предприятия.
- 13) Товарная политика.
- 14) Политика цен.
- 15) Политика распределения.
- 16) Политика продвижения продукции
- 17) Существенные и несущественные условия договора купли-продажи.
- 18) Типовой договор купли-продажи. Условия договора купли-продажи.
- 19) Договор поставки и договор контрактации.



- 20) Затраты по производству.
- 21) Коммерческие затраты.
- 22) Издержки производства. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции.
- 23) Учет затрат.
- 24) Постоянные и переменные издержки.
- 25) Калькуляция себестоимости.
- 26) Доход и прибыль предпринимательской деятельности.
- 27) Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.
- 28) Производственный цикл. Основные средства предприятия. Учет основных средств. Оборотные средства предприятия.
- 29) Финансовые ресурсы предприятия. Собственные и заемные средства.
- 30) Коммерческий кредит.
- 31) Найм персонала. Заключение трудового контракта.
- 32) Формы оплаты труда.
- 33) Материальные и моральные стимулы к труду.
- 34) Оценка эффективности трудовых ресурсов.
- 35) Классификация и причины возникновения предпринимательских рисков.
- 36) Инструменты управления предпринимательскими рисками. Страхование предпринимательской деятельности.
- 37) Понятие о бухгалтерской и статистической отчетности. Формы отчетности.
- 38) Показатели эффективности предпринимательской деятельности.

### Примеры типовых задач

1. На заводе произведены 5 автомобилей DAEWOO Matiz и 10 автомобилей DAEWOO Nexia. Затраты на материалы при производстве одного автомобиля DAEWOO Matiz составили 130000 рублей. Труд производственных рабочих при производстве одного автомобиля DAEWOO Matiz оценивается в 30000 рублей (включая 30% страховых взносов). Затраты на материалы при производстве одного автомобиля DAEWOO Nexia составили 170000 рублей. Труд производственных рабочих при производстве одного автомобиля DAEWOO Nexia оценивается в 35000 рублей (включая 30% страховых взносов). Постоянные затраты на заводе за данный период составили 300000 рублей (арендная плата, коммунальные платежи, затраты на выплату оклада руководителю и персоналу офиса). Требуется рассчитать себестоимость одного автомобиля DAEWOO Matiz и одного автомобиля DAEWOO Nexia, а также общую себестоимость произведенных автомобилей.
2. Провести комплексную оценку независимых рисков ухудшения/улучшения ситуации в растениеводстве при условии:

Годы	T1	T2	T3	T4	T5
Средняя температура в вегетационный период (С)	25	43	44	28	28
Объем осадков в вегетационный период, мм. на 1 кв. м.	545	12	13	631	581
Цена на ГСМ	34	38	39	41	38
Налог на прибыль	20	20	20	22	22

### Примеры тестовых заданий

1. Этот показатель является важнейшим показателем эффективности труда

- а) производительность труда
  - б) оплата труда
  - в) нормирование труда
2. Особый вид предпринимательской деятельности, требующий определенных теоретических и практических навыков?
- а) специальность
  - б) профессия
  - в) профессионально-квалифицированная структура кадров
3. Какие нормативно-правовые акты, регламентируют предпринимательскую деятельность?
- а) Гражданский кодекс РФ
  - б) Уголовный кодекс РФ
  - в) все ответы верны
4. Раскройте классификацию организационно-правовых форм некоммерческих юридических лиц
- а) учреждения, фонды, объединения, потребительский кооператив
  - б) учреждения, фонды, объединения, производственный кооператив
  - в) нет правильного ответа

#### **Шкала оценивания.**

При оценивании результатов устного опроса используется следующая шкала оценок:

100% - 90%	Этапы формирования компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы на высоком уровне. Свободное владение материалом, выявление межпредметных связей. Уверенное владение понятийным аппаратом дисциплины. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы на высоком уровне. Способность к самостоятельному нестандартному решению практических задач
89% - 75%	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы достаточно. Детальное воспроизведение учебного материала. Практические навыки профессиональной деятельности в значительной мере сформированы. Присутствуют навыки самостоятельного решения практических задач с отдельными элементами творчества.
74% - 60%	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы на минимальном уровне. Наличие минимально допустимого уровня в усвоении учебного материала, в т.ч. в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы не в полной мере.
менее 60%	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, не сформированы. Недостаточный уровень усвоения понятийного аппарата и наличие фрагментарных знаний по дисциплине. Отсутствие минимально допустимого уровня в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности не сформированы.

**Полный комплект оценочных материалов для промежуточной аттестации представлен в Приложении 1 РПД».**

#### **4.4. Методические материалы**

Процедура оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций, осуществляются в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в ФГБОУ ВО РАНХиГС и Регламентом о балльно-рейтинговой системе в Волгоградском институте управления - филиале РАНХиГС.

##### **Методические рекомендации по написанию эссе**

Согласно рабочей программе, одной из форм контроля уровня знаний при проведении практических занятий по дисциплине является эссе. Первым этапом работы над эссе является выбор темы. При этом следует учитывать актуальность темы, собственные научные интересы, взаимосвязь выбранного направления с тематикой выпускной квалификационной работы. При написании эссе необходимо учитывать, что оно должно носить достоверный и актуальный характер.

##### **Рекомендации по подготовке к практическому (семинарскому) занятию**

Практическое (семинарское) занятие - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических и практических вопросов, решение практических задач под руководством преподавателя. Основной целью практического (семинарского) занятия является проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента. На практических (семинарских) занятиях предполагается рассматривать наиболее важные, существенные, сложные вопросы которые, наиболее трудно усваиваются студентами. При этом готовиться к практическому (семинарскому) занятию всегда нужно заранее. Подготовка к практическому (семинарскому) занятию включает в себя следующее:

- обязательное ознакомление с планом занятия, в котором содержатся основные вопросы, выносимые на обсуждение;
- изучение конспектов лекций, соответствующих разделов учебника, учебного пособия, содержания рекомендованных нормативных правовых актов;
- работа с основными терминами (рекомендуется их выучить);
- изучение дополнительной литературы по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре;
- формулирование своего мнения по каждому вопросу и аргументированное его обоснование;
- запись возникших во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературы вопросов, чтобы затем на семинаре получить на них ответы;
- обращение за консультацией к преподавателю.

Практические (семинарские) занятия включают в себя и специально подготовленные рефераты, выступления по какой-либо сложной или особо актуальной проблеме, решение задач. На практическом (семинарском) занятии студент проявляет свое знание предмета, корректирует информацию, полученную в процессе лекционных и внеаудиторных занятий, формирует определенный образ в глазах преподавателя, получает навыки устной речи и культуры дискуссии, навыки практического решения задач.

##### **Рекомендации по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины (модуля)**

При изучении дисциплины рекомендуется следующее распределение времени:

##### **Структура времени, необходимого на изучение дисциплины**

Форма изучения дисциплины	Время, затрачиваемое на изучение дисциплины, %
Изучение литературы, рекомендованной в учебной программе	40
Решение задач, практических упражнений и ситуационных примеров	40
Изучение тем, выносимых на самостоятельное рассмотрение	20
Итого	100

### **Рекомендации по самостоятельной работе**

В ходе организации самостоятельной работы следует уделить особое внимание тем темам, по которым не предполагается контактной работы с преподавателем. Для успешного освоения указанных разделов следует внимательно ознакомиться с перечнем литературы, рекомендуемой в качестве учебно-методического обеспечения самостоятельной работы и приведенной в соответствующем разделе настоящей рабочей программы.

Рекомендуется при проработке тем, отведенных на самостоятельное изучение, организовывать свою работу следующим образом. После подбора необходимой литературы следует составить краткий конспект подвопросов темы. Затем следует найти ответы на поставленные вопросы. Особое внимание следует обратить на фактологический статистический материал, а также нормативно-правовые источники, актуальные для данного направления. Затем перейти к выполнению задания, предусмотренного в рамках форм контроля самостоятельной работы студентов по указанному разделу. Если тема предполагает расчеты и выполнение задач, то аспиранту следует ознакомиться с соответствующей методической базой. При проработке материала, предназначенного для самостоятельной работы аспиранта, также следует ознакомиться с публикациями в специализированных периодических научных изданиях.

При изучении учебного курса следует обратить внимание на нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность кредитных организаций в России.

### **Рекомендации по работе с литературой**

При изучении курса учебной дисциплины особое внимание следует обратить на рекомендуемую основную и дополнительную литературу.

Важным элементом подготовки к семинару является глубокое изучение основной и дополнительной литературы, рекомендованной по теме занятия, а также первоисточников. При этом полезно прочитанную литературу законспектировать. Конспект должен отвечать трем требованиям: быть содержательным, по возможности кратким и правильно оформленным.

Содержательным его следует считать в том случае, если он передает все основные мысли авторов в целостном виде. Изложить текст кратко – это значит передать содержание книги, статьи в значительной мере своими словами. При этом следует придерживаться правила - записывать мысль автора работы лишь после того, как она хорошо понята. В таком случае поставленная цель будет достигнута. Цитировать авторов изучаемых работ (с обязательной ссылкой на источник) следует в тех случаях, если надо записывать очень важное определение или положение, обобщающий вывод. Важно и внешнее оформление конспекта. В его начале надо указать тему семинара, дату написания, названия литературных источников, которые будут законспектированы.

Глубокая самостоятельная работа над ними обеспечит успешное усвоение изучаемой дисциплины.

Одним из важнейших средств серьезного овладения теорией является **конспектирование первоисточников**. Для составления конспекта рекомендуется сначала прочитать работу целиком, чтобы уяснить ее общий смысл и содержание. При этом можно сделать пометки о ее структуре, об основных положениях, выводах, надо стараться отличать в тексте основное от второстепенного, выводы от аргументов и доказательств. Если есть непонятные слова, надо в энциклопедическом словаре найти, что это слово обозначает. Закончив чтение (параграфа, главы, статьи) надо задать себе вопросы такого рода: В чем главная мысль? Каковы основные звенья доказательства ее? Что вытекает из утверждений автора? Как это согласуется с тем, что уже знаете о прочитанном из других источников?

Ясность и отчетливость восприятия текста зависит от многого: от сосредоточенности студента, от техники чтения, от настойчивости, от яркости воображения, от техники фиксирования прочитанного, наконец, от эрудиции – общей и в конкретно рассматриваемой проблеме.

Результатом первоначального чтения должен быть простой **план текста и четкое представление о неясных местах**, отмеченных в книге. После предварительного ознакомления, при повторном чтении следует **выделить основные мысли автора** и их развитие в произведении, обратить внимание на обоснование отдельных положений, на методы и формы доказательства, наиболее яркие примеры. В ходе этой работы окончательно отбирается материал для записи и определяется ее вид: **план, тезисы, конспект**.

План это краткий, последовательный перечень основных мыслей автора. Запись прочитанного в виде тезисов – значит выявить и записать опорные мысли текста. Разница между планом и тезисами заключается в следующем: в плане мысль называется (ставь всегда вопрос: о чем говорится?), в тезисах – формулируется – (что именно об этом говорится?). Запись опорных мыслей текста важна, но полного представления о прочитанном на основании подобной записи не составишь. Важно осмыслить, как автор доказывает свою мысль, как убеждает в истинности своих выводов. Так возникает конспект. Форма записи, как мы уже отметили, усложняется в зависимости от целей работы: план – о чем?; тезисы – о чем? что именно?; конспект – о чем? что именно? как?

Конспект это краткое последовательное изложение содержания. Основу его составляет план, тезисы и выписки. Недостатки конспектирования: многословие, цитирование не основных, а связующих мыслей, стремление сохранить стилистическую связанность текста в ущерб его логической стройности. Приступать к конспектированию необходимо тогда, когда сложились навыки составления записи в виде развернутого подробного плана.

Форма записи при конспектировании требует особого внимания: важно, чтобы собственные утверждения, размышления над прочитанным, четко отделялись при записи. Разумнее выносить свои пометки на широкие поля, записывать на них дополнительные справочные данные, помогающие усвоению текста (дата события, упомянутого авторами; сведения о лице, названном в книге; точное содержание термина). Если конспектируется текст внушительного объема, необходимо указывать страницы книги, которые охватывает та или иная часть конспекта.

Для удобства пользования своими записями важно озаглавить крупные части конспекта, подчеркивая **заголовки**. Следует помнить о назначении красной строки, стремиться к четкой графике записей - уступами, колонками. Излагать главные мысли автора и их систему аргументов - необходимо преимущественно своими словами, перерабатывая таким образом информацию, – так проходит уяснение ее сути. Мысль,

фразы, понятые в контексте, могут приобрести более пространное изложение в записи. Но текст оригинала свертывается, и студент, обрабатывая логическое мышление, учиться выделять главное и обобщать однотипные суждения, однородные факты. Кроме того, делая записи своими словами, обобщая, студент учится письменной речи.

Знание общей стратегии чтения, техники составления плана и тезисов определяет и технологию конспектирования

- Внимательно читать текст, попутно отмечая непонятные места, незнакомые термины и понятия. **Выписать на поля** значение отмеченных понятий.

- При первом чтении текста необходимо составить его **простой план**, последовательный перечень основных мыслей автора.

- При повторном чтении текста выделять **систему доказательств** основных положений работы автора.

- Заключительный этап работы с текстом состоит в осмыслении ранее отмеченных мест и их краткой последовательной записи.

- При конспектировании нужно стремиться **выразить мысль автора своими словами**, это помогает более глубокому усвоению текста.

- В рамках работы над первоисточником важен умелый **отбор цитат**. Необходимо учитывать, насколько ярко, оригинально, сжато изложена мысль. Цитировать необходимо те суждения, на которые впоследствии возможна ссылка как на авторитетное изложение мнения, вывода по тому или иному вопросу.

Конспектировать целесообразно не на отдельном листе, а в общей тетради на одной странице листа. Обратная сторона листа может быть использована для дополнений, необходимость которых выяснится в дальнейшем. При конспектировании литературы следует оставить широкие поля, чтобы записать на них план конспекта. Поля могут быть использованы также для записи своих замечаний, дополнений, вопросов. При выступлении на семинаре студент может пользоваться своим конспектом для цитирования первоисточника. Все участники занятия внимательно слушают выступления товарищей по группе, отмечают спорные или ошибочные положения в них, вносят поправки, представляют свои решения и обоснования обсуждаемых проблем.

В конце семинара, когда преподаватель занятия подводит итоги, студенты с учетом рекомендаций преподавателя и выступлений сокурсников, дополняют или исправляют свои конспекты.

## **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

### **6.1 Основная литература.**

- 1) Бизнес-план, или Как повысить доходность вашего предприятия [Текст] / Амер. шк. упр. - М. : Страхование о-во "Анкил", 1993. - 32 с. - (Предприниматель и рынок). - ISBN нет : 150-00.
- 2) Черняк, В. З. Бизнес-планирование [Текст] : учебник для вузов / Виктор Захарович Черняк. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
- 3) Уткин, Э. А. Бизнес-план компании [Текст] / Эдуард Андреевич Уткин ; Ассоц. авт. и изд. "Тандем". - М. : ЭКМОС, 2000. - 96 с. - ISBN 5-88128-047-2 : 20-00; 18-00.6.2

### **6.2 Дополнительная литература:**

- 1) Молокова Е.И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: монография/ Молокова Е.И.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование,

- 2019.— 117 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79747.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 2) Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX века [Текст] . - М. : Рос. полит. энциклопедия, 1997. - 343 с.
  - 3) Попов, В. Г. Предпринимательство как субъект социального управления в малом северном городе [Текст] : информ.-аналит. вестн. / В. Г. Попов, К. И. Зубков, А. С. Филатов ; Урал. акад. гос. службы (УрАГС). - Екатеринбург : Изд-во УрАГС, 2006. - 167 с. - (Библиотечка "ЧиновникЪ". Вып. 23). - ISBN 5-8056-0126-5 : 40-00.
  - 4) Бабайцева, Е. А. Предпринимательство в России: историко-правовые аспекты [Текст] / Елена Анатольевна Бабайцева. - Элиста : Джангар, 2007. - 287 с. - ISBN 978-5-94587-6.4

### **6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

1. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]/ Горбунов В.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016.— 141 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/56371.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Скрябин О.О. Основы предпринимательства [Электронный ресурс]: практикум/ Скрябин О.О., Гудилин А.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Издательский Дом МИСиС, 2016.— 126 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64190.html>.— ЭБС «IPRbooks»

### **6.4 Нормативные и правовые акты.**

- 1) Конституция Российской Федерации от 12.12.1993.
- 2) Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ. Часть 1.
- 3) Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 № 14-ФЗ. Часть 2
- 4) Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
- 5) Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»

### **6.5 Интернет-ресурсы, справочные системы**

1. <http://base.garant.ru/> - справочно-поисковая система «Гарант»
2. <http://www.consultant.ru/> - справочно-поисковая система «Консультант Плюс»
3. <http://www.ahml.ru/> - официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.
4. <http://www.asv.org.ru/> - официальный сайт Агентства по страхованию вкладов
5. <http://www.afhc.ru/> - официальный сайт Агентства финансирования жилищного строительства
6. <http://arb.ru/> - официальный сайт Ассоциации российских банков
7. <http://www.rg.ru/> - официальный сайт издания «Российская газета»
8. <http://www.eg-online.ru/> - официальный сайт издательства «Экономика и жизнь»
9. <http://www.iep.ru/ru.html> - официальный сайт Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара
10. <http://inec.ru/> - сайт разработчика программы «Банковский аналитик – ИНЭК»
11. <http://www.gks.ru/> - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

## **7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

А. Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- лекционные аудитории, оборудованные видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном;
- помещения для проведения семинарских и практических занятий, оборудованные учебной мебелью.

Дисциплина поддержана соответствующими лицензионными программными продуктами: Microsoft Windows 7 Prof, Microsoft Office 2010, Kaspersky 8.2, СПС Гарант, СПС Консультант.

Программные средства обеспечения учебного процесса включают:

- программы презентационной графики (MS PowerPoint – для подготовки слайдов и презентаций);
- текстовые редакторы (MS WORD), MS EXCEL – для таблиц, диаграмм.

Вуз обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин, обеспечивает выход в сеть Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся включают следующую оснащенность: столы аудиторные, стулья, доски аудиторные, компьютеры с подключением к локальной сети института (включая правовые системы) и Интернет.

Для изучения учебной дисциплины используются автоматизированная библиотечная информационная система и электронные библиотечные системы: «Университетская библиотека ONLINE», «Электронно-библиотечная система издательства ЛАНЬ», «Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт», «Электронно-библиотечная система IPRbooks», «Научная электронная библиотека eLIBRARY» и др.



**Фонды оценочных средств  
промежуточной аттестации  
по дисциплине «Основы предпринимательства»**

Вопросы к зачету

- 1) Эволюция термина «предпринимательства» от среднего века до наших дней. Сущность предпринимательской деятельности.
- 2) Виды, функции и задачи, признаки предпринимательской деятельности.
- 3) Правовое регулирование экономических отношений
- 4) Сущность и значение культуры предпринимателя. Имидж предпринимателя. Деловая и профессиональная этика.
- 5) Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя.
- 6) Экономическое мышление предпринимателя.
- 7) Предпринимательская этика.
- 8) Организационно-правовые формы коммерческие и некоммерческих юридических лиц. Хозяйственные товарищества. Хозяйственные общества. Некоммерческие организации Правовой статус индивидуального предпринимателя.
- 9) Гражданская правоспособность и гражданская дееспособность.
- 10) Утрата статуса индивидуального предпринимателя.
- 11) Назначение и содержание бизнес-плана.
- 12) Миссия организации. Стратегия предприятия.
- 13) Товарная политика.
- 14) Политика цен.
- 15) Политика распределения.
- 16) Политика продвижения продукции
- 17) Существенные и несущественные условия договора купли продажи.
- 18) Типовой договор купли-продажи. Условия договора купли-продажи.
- 19) Договор поставки и договор контрактации.
- 20) Затраты по производству.
- 21) Коммерческие затраты.
- 22) Издержки производства. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции.
- 23) Учет затрат.
- 24) Постоянные и переменные издержки.
- 25) Калькуляция себестоимости.
- 26) Доход и прибыль предпринимательской деятельности.
- 27) Понятие об основных и оборотных средствах предприятия.
- 28) Производственный цикл. Основные средства предприятия. Учет основных средств. Оборотные средства предприятия.
- 29) Финансовые ресурсы предприятия. Собственные и заемные средства.
- 30) Коммерческий кредит.
- 31) Найм персонала. Заключение трудового контракта.
- 32) Формы оплаты труда.
- 33) Материальные и моральные стимулы к труду.
- 34) Оценка эффективности трудовых ресурсов.
- 35) Классификация и причины возникновения предпринимательских рисков.

- 36) Инструменты управления предпринимательскими рисками. Страхование предпринимательской деятельности.
- 37) Понятие о бухгалтерской и статистической отчетности. Формы отчетности.
- 38) Показатели эффективности предпринимательской деятельности.

### Итоговый тест по основам предпринимательства

#### Вопрос 1

*Преимуществами предпринимательства являются?*

- A. неадекватное управление
- B. слабое финансовое обеспечение.
- C. ограниченная сфера деятельности.
- D. способность работать на специализированных рынках**

#### Вопрос 2

*Преимуществами предпринимательства являются?*

- A. неадекватное управление.
- B. слабое финансовое обеспечение
- C. ограниченная сфера деятельности
- D. простота управления и широкий простор для личной инициативы.**

#### Вопрос 3

*Причины, по которым предприниматели терпят неудачу в малом бизнесе:*

- A. способность работать на специализированных рынках;
- B. простота управления и широкий простор для личной инициативы;
- C. возможность проявления творческой инициативы и проведения гибкой научно-технической политики.
- D. ограниченная сфера деятельности**

#### Вопрос 4

*Причины, по которым предприниматели терпят неудачу в малом бизнесе:*

- A. способность работать на специализированных рынках;
- B. простота управления и широкий простор для личной инициативы;
- C. возможность проявления творческой инициативы и проведения гибкой научно-технической политики.
- D. слабое финансовое обеспечение.

#### Вопрос 5

*Заполняя свои ниши на рынке, малый бизнес выполняет важную ... функцию: он способствует не только повышению занятости населения, но и формирует определенный стиль жизни и мировоззрение.*

- A. политическую
- B. финансовую
- C. историческую

**D. социальную**

**Вопрос 6**

*Форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества.*

- A. маркетинг
- B. факторинг
- C. франчайзинг
- D. лизинг**

**Вопрос 7**

*Деятельность специализированного учреждения, связанная с взысканием денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой фирмы) и управлением ее долговыми требованиями.*

- A. маркетинг
- B. факторинг**
- C. франчайзинг
- D. лизинг

**Вопрос 8**

*Система продажи лицензий (франшиз) на пользование технологией и товарным знаком.*

- A. маркетинг
- B. факторинг
- C. франчайзинг**
- D. лизинг

**Вопрос 9**

*Управление предпринимательской деятельностью в компании на основе маркетингового подхода предполагает производство продукции и услуг в объеме полной реализации, что ставит производство в прямую зависимость от спроса.*

- A. маркетинг**
- B. факторинг
- C. франчайзинг
- D. лизинг

**Вопрос 10**

*Специальный налоговый режим, переход на который осуществляется в добровольном порядке на основании заявления (в отличие от единого налога на вмененный доход)*

- A. бухгалтерский учет
- B. статистический учет
- C. финансовый учет
- D. упрощенная система налогообложения**

**Вопрос 11**

*Упрощенная система налогообложения применяется до тех пор, пока доходы от предпринимательской деятельности не превысили:*

- A. 5 млн. руб
- B. 10 млн. руб.
- C. 15 млн. руб.**
- D. 20 млн. руб.

### Вопрос 12

*В заявлении о переходе на упрощенную систему налогообложения сообщают о размере доходов за ... месяцев текущего года.*

- A. 3 месяца
- B. 6 месяцев
- C. 9 месяцев**
- D. 12 месяцев

### Вопрос 13

*Объектами налогообложения по упрощенной системе являются:*

- A. себестоимость
- B. расходы предпринимателя
- C. нематериальные активы
- D. доходы или прибыль**

### Вопрос 14

*Преимущества упрощенной системы налогообложения:*

- A. возможность потери клиентов;
- B. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.
- C. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.
- D. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета.**

### Вопрос 15

*Преимущества упрощенной системы налогообложения:*

- A. возможность потери клиентов;
- B. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.
- C. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.
- D. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления сведений по ним.**

### Вопрос 16

*Преимущества упрощенной системы налогообложения:*

- A. возможность потери клиентов;
- B. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.
- C. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.

**D. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.**

### Вопрос 17

*Недостатки упрощенной системы налогообложения:*

- A. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.
- B. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления сведений по ним.
- C. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета;
- D. возможность потери клиентов.**

### Вопрос 18

*Недостатки упрощенной системы налогообложения:*

- A. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.
- B. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления сведений по ним.
- C. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета;
- D. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.**

### Вопрос 19

*Недостатки упрощенной системы налогообложения:*

- A. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.
- B. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления сведений по ним.
- C. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета;
- D. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.**

### Вопрос 20

*Возможный доход плательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение указанного дохода и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке.*

- A. вмененный доход;**
- B. вмененный налог;
- C. базовая доходность;
- D. фактическая доходность.

Правильные ответы: 1-D, 2-d, 3-d, 4-d,5-d,6-d,7-b,8-c,9-c,10-d,11-c, 12-c, 13-d, 14-d, 15-d, 16-d, 17-d, 18-d, 19- d, 20-a.

**Ситуационные задачи к зачету:**

1. Рассчитать стоимость патента при условии, что: годовая стоимость патента определяется как соответствующая ставке 6% доля установленного по каждому виду деятельности потенциально возможного к получению годового дохода, размер которого устанавливается законами субъектов РФ; по виду деятельности «ремонт обуви» установлен потенциально возможный годовой доход 120 000 руб
2. Рассчитать стоимость патента при условии, что: годовая стоимость патента определяется как соответствующая ставке 6% доля установленного по каждому виду деятельности потенциально возможного к получению годового дохода, размер которого устанавливается законами субъектов РФ; по виду деятельности «парикмахерские услуги» установлен потенциально возможный годовой доход 200 000 руб.
3. Организацией приобретен объект основных средств стоимостью 5 млн. рублей. Срок полезного использования – 10 лет. Определить сумму годовых амортизационных отчислений.
4. Организацией приобретен объект основных средств стоимостью 15 млн. рублей. Срок полезного использования – 15 лет. Определить сумму годовых амортизационных отчислений.
5. ООО «Криотерм» приобрело полностью самортизированный объект основных средств, заплатив 60 тыс. руб. (без НДС). По данным комиссии и заключения приглашенного эксперта, его можно использовать в производственном процессе в течение двух лет. Имеет ли право компания начислять и списывать на себестоимость амортизацию по этому объекту основных средств? Если да, то какова годовая сумма амортизационных отчислений?
6. Стоимость основных производственных средств на начало 2005 г. составляет 1800 тыс. руб. В этом году запланирован ввод в действие основных фондов с 1 июня на 200 тыс. руб., с 1 августа — на 100 тыс. руб. и вывод с 1 октября — на 150 тыс. руб. Средняя норма амортизации — 7%. Определите среднегодовую стоимость основных производственных средств и годовую сумму амортизационных отчислений.
7. Определите процент физического износа станка, если нормативный срок его службы согласно технической документации равен 6 годам, а фактически станок эксплуатировали 4 года. Пользуясь вышеприведенными данными, определите процент физического износа станка, если известно, что согласно экспертной оценке он может проработать еще 4 года.
8. Банк в течении года продал кредитов на сумму 100 млн. рублей под 8% годовых. За этот же период банк привлек денежных ресурсов у частных лиц, предприятий, организаций на сумму 150 млн. рублей под 4% годовых. Определить банковскую маржу. Как изменится банковская маржа, если процент по кредитам возрастет до 10% годовых?
9. Определить: количество покупателей, оставшихся на конец июня и июля в каждой фирме; проанализировать тенденцию и сделать заключение (написать вывод). На данном сегменте рынка конкурируют три фирмы, каждая из которых имеет свое количество покупателей. В конце мая, июня и июля были проведены исследования мнений покупателей по товарам, которые продают все три фирмы. В результате опроса были получены следующие данные:
  - В конце мая: – у фирмы «А» было 400 покупателей; – у фирмы «В» – 400 покупателей; – у фирмы «С» – 200 покупателей.

- В течение июня: фирма «А» забрала у фирмы «В» 120 покупателей, у фирмы «С» 20 покупателей; в то же время фирма «А» отдала фирме «В» 80 своих покупателей, фирме «С» 40 своих покупателей; фирма «В» забрала у фирмы «С» 20 покупателей и отдала ей 80 своих покупателей.

В течение июля повторилась ситуация, описанная по июню.

10. Уставный капитал ОАО «Вискер» в размере 2000 тыс. руб. разделен на 1800 обыкновенных и 200 привилегированных акций с одинаковой номинальной стоимостью. Предполагаемый размер фонда выплаты дивидендов составляет 310 тыс. руб. Фиксированный дивиденд по привилегированным акциям составляет 20% номинала. На получение какого дивиденда может рассчитывать владелец обыкновенной акции, если по уставу дивиденд по привилегированным акциям не может быть меньше, чем по обыкновенным акциям?
11. ОАО «Пеносплав» планирует в будущем году выпустить 50 000 обыкновенных акций. Номинальная стоимость одной такой акции составляет 1000 руб. Планируется также выпустить привилегированные акции на сумму 1 500 000 руб. с 5%-ым дивидендом. Определите дивиденд на одну обыкновенную акцию, если фонд выплаты дивидендов ОАО составит 200 000 тыс. руб.
12. По решению акционеров ОАО «Пеносплав» часть прибыли общества после уплаты налогов (или, иначе, чистая прибыль) в конце финансового года в размере 1 000 000 руб. была направлена на выплату дивидендов, т.е. распределена среди акционеров Компании. У компании было 10 000 обыкновенных акций. В отчетном году компания эмитировала 100 облигаций номиналом 10 000 руб. с купоном 5% (облигации проданы портфельному инвестору N по номинальной цене). Каждая облигация конвертируется в 20 обыкновенных акций компании. Ставка налога на прибыль в экономике страны, где действует компания, составляет 20%. Определите: 1. Дивиденд по одной обыкновенной акции. 2. Дивиденд по одной обыкновенной акции в случае конвертации облигаций в обыкновенные акции компании. 3. Как изменится положение собственника M, обладающего 25% обыкновенных акций компании, если инвестор N реализовал права, заложенные в финансовых инструментах, находящихся у него на руках?
13. ОАО «Мостехстрой» занимается всеми видами строительномонтажных работ, а также производством строительных конструкций. В 2012 г. компания выпустила 600 обыкновенных и 200 привилегированных акций. Номинальная стоимость данных видов ценных бумаг — 100 000 руб. за единицу. Дивиденд по привилегированным акциям — 20%. Определите размер дивиденда по каждой ценной бумаге, если фонд выплаты дивидендов в отчетном году составил 10 000 тыс. руб.
14. ООО «Циркон» было учреждено в 2009 г. Компания появилась как результат победы участников проекта Zytria в программе «Старт» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Компания планирует выпускать многоцветные хирургические скальпели нового поколения с лезвиями из биосовместимого материала Zytria. Для приобретения нового оборудования для запуска пилотной серии скальпелей компания планирует осуществить следующие затраты: • заплатить в соответствии с договором поставщику оборудования 1180 тыс. руб. (в том числе НДС); • заплатить за информационные услуги, связанные с приобретением данного основного средства, 177 тыс. руб. (в том числе НДС); • заплатить строительной организации за

- проведение работ, связанных с введением в эксплуатацию нового оборудования, 118 тыс. руб. (в том числе НДС); • заплатить за смазочные материалы, необходимые для проведения текущего ремонта оборудования в процессе его эксплуатации, 90 тыс. руб. (в том числе НДС); • заплатить за насадки для лазерных установок, необходимые для проведения ежегодного ремонта оборудования, 413 тыс. руб. (в том числе НДС). Какие из перечисленных затрат сформируют полную первоначальную стоимость основного средства? Определите первоначальную стоимость оборудования.
15. Определите восстановительную стоимость склада в целом на 1.01.2012 г. исходя из следующих условий: 1. Полная первоначальная стоимость склада готовой продукции — 900 тыс. руб., в том числе стоимость оборудования — 200 тыс. руб. 2. На момент переоценки индекс цен на оборудование по сравнению с годом ввода в эксплуатацию составляет 1,02. 3. Индекс изменения стоимости строительно-монтажных работ — 1,3.
16. Предприятием в декабре 2019 г. было приобретено оборудование по цене 70 млн руб. Затраты на его транспортировку и монтаж составили 15% от оптовой цены. Норма амортизации 6,4%. Цена аналогичного оборудования на 01.01.2022 г. составила 86 млн руб. Определить первоначальную, остаточную и восстановительную стоимость оборудования на 01.01.2022 г.
17. Рассчитайте остаточную стоимость оборудования через 5 лет со сроком полезного использования 10 лет, первоначальной стоимостью 200 тыс. руб. при применении: • линейного способа начисления амортизации; • способа уменьшающегося остатка (коэффициент ускорения равен 2); • способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.
18. Фондоотдача на предприятии «Интеко» увеличилась на 1%, фондовооруженность — на 0,5 %. Как при прочих равных условиях изменилась производительность труда в компании «Интеко»?
19. Основной деятельностью компании «Микробор» является разработка и производство уникального металлорежущего инструмента, способного резать самые твердые конструкционные сплавы на высокой скорости. В 2011 г. выручка компании составила 30 млн руб. при фондоотдаче на уровне 5 руб./руб. и фондовооруженности, равной 30 тыс. руб./чел. Покупка более качественного оборудования в 2012 г. позволила компании при неизменной фондоотдаче увеличить фондовооруженность в 2 раза, в то время как потребность в основных средствах выросла всего на 10%. Определите: 1) выручку в 2012 г., 2) экономию трудовых ресурсов, достигнутую в результате покупки нового оборудования.
20. Фирма специализируется на разработке программ для ЭВМ. В каком из перечисленных ниже случаев можно говорить о появлении на этой фирме нематериального актива в виде программного продукта и какова его стоимость?
1. Программный продукт создается работниками фирмы в порядке выполнения служебных обязанностей. Расходы на оплату труда разработчиков с отчислениями на социальные нужды составляли 100 тыс. руб. Амортизация по основным средствам — 20 тыс. руб. Затраты организаций-соисполнителей на отдельные модули программы — 30 тыс. руб. Затраты общехозяйственные, в том числе связанные с получением исключительных авторских прав, — 20 тыс. руб. Предполагается применение данного программного продукта на фирме в течение срока полезного использования компьютера, для функционирования которого разработана программа
2. Программный продукт создается работниками фирмы по заказу другой фирмы. Цена на разработку составляет 150 тыс. руб. В договоре на разработку программы



- зафиксировано право собственности организации покупателя на создаваемый программный продукт.
3. Программный продукт создается работниками фирмы для реализации. Затраты на разработку составляют 100 тыс. руб. Фирма разработчик продает по договорам купли-продажи дискеты и компакт-диски, содержащие программный продукт. Рентабельность продаж составляет 30%.
21. Компания «Иглооптика» приобретает компанию «Омега» за 8000 тыс. руб. (без НДС). В состав приобретаемой компании входит следующее имущество (по балансовой стоимости компании «Омега»): • основные средства по остаточной стоимости — 4000 тыс. руб.; • материалы — 2 500 тыс. руб.; • готовая продукция — 500 тыс. руб.; • дебиторская задолженность — 100 тыс. руб. Как данная операция отразится на величине нематериальных активов компании «Иглооптика»? Рассчитайте годовую сумму амортизационных отчислений по приобретенному нематериальному активу — «деловая репутация».
22. Компания приобрела исключительное право на изобретение, стоимость которого — 50 тыс. руб. — определена в установленном порядке и учитывается на счете 04 «Нематериальные активы». Срок полезного использования исключительного права — 5 лет. Рассчитайте норму и сумму амортизационных отчислений, используя линейный метод начисления амортизации.
23. Охарактеризуйте состояние системы управления персоналом в организации, которая может быть описана следующим образом. Если дует ветер, лодка плывет сама. Но когда наступает штиль, необходимо грести. На корабле есть команда гребцов, кормчий и впередсмотрящий. Но так как судно большое, команды от впередсмотрящего до кормчего идут слишком долго, иногда с искажениями. Гребцы не понимают, что происходит наверху, и не торопятся выполнять свою работу, поскольку курс перманентно меняется. Кормят гребцов средне, независимо от усилий, которые им приходится затрачивать при разных погодных условиях и скорости передвижения судна.
24. Основатель компании «Руян» Александр Кравцов формулирует свои принципы управления персоналом следующим образом: 1. «Мир на самом деле не очень материален, все зиждется на человеческих энергетиках». 2. «Наша компания... это личное развлечение не одного человека, а целого коллектива, и это развлечение достаточно прибыльно, что заставляет нас самих относиться к нему с большим уважением». 3. «Считать, будто можно сегодня что-то сделать и оно будет работать всегда, — ошибка. Нечто будет работать ровно до того момента, пока люди, его родившие, будут вкладывать душу и силы». 4. «Сотрудники компании не являются ничьими рабами, и руководитель не является их рабом. Я сейчас очень увлекаюсь изучением поведения пчел — оттуда по менеджменту можно вытянуть в сто раз больше, чем из 99% специальных книг. Есть законы, по которым пчелам в улье комфортно, есть законы, по которым пчелам в улье перестает быть комфортно, и есть законы, по которым часть пчел улетает и создает новый улей. Я считаю, что люди свободны. Как и пчелы, впрочем. Улей, который производит много меда, не вырастает на 100 метров в длину и 50 в ширину, не приобретает восемь уровней управления». 5. «Мы выигрываем на рынке за счет большего раскрытия человеческого потенциала. Каждый человек — оркестр, а не функция. Человеку приятнее быть оркестром, его эффективность так гораздо выше». 6. «Времени всегда столько, сколько надо, — оно резиновое. На что не хватает сил — более существенный вопрос. А не хватает на то, чтобы в каждого стоящего человека вдохнуть больше веры в себя»<sup>1</sup>. Какими принципами руководствовались бы вы,

- если бы вам пришлось управлять человеческими ресурсами в инновационной компании?
25. По штатному расписанию в компании на конец декабря числятся 90 сотрудников и 10 вакансий. Коэффициент текучести персонала составляет 20%. Также известно, что в ближайший месяц уволятся 15% персонала. Сколько человек необходимо нанять на работу в следующем году, чтобы сохранить текущую численность и увеличить объем продаж в компании на 20% (увеличение продаж на такой процент требует увеличения численности на 10—30%)?
  26. При прочих равных условиях выберите оптимальное сочетание способов поиска кандидатов на следующие должности: стажер, сотрудник колл-центра, менеджер отдела, партнер компании, отвечающий за разработку новых инновационных продуктов. Способы поиска: 1. Поиск резюме на рабочих порталах: hh.ru, superjob.ru и т.п. 2. Поиск кандидатов в социальных сетях (Вконтакте). 3. Поиск кандидатов в социальных сетях (Мой Круг, LinkedIn). 4. Пассивный поиск — размещение списка вакансий на своем сайте и рабочих порталах. 5. Активный поиск — сканнинг базы резюме компании. 6. Хедхантинг. 7. Проведение рекрутинговых мероприятий компаний — презентаций, деловых игр. 8. Поиск среди сотрудников конкурентных компаний. 9. Поиск на различных мероприятиях инновационной среды (конференции, форумы и т.п.).
  27. Рассмотрите два примера и ответьте на следующие вопросы. Вам представлены две инновационные компании, находящиеся на разных стадиях развития. 1. Какой вид мотивации сотрудников наиболее эффективен для данных компаний на рассмотренных этапах развития? 2. Можно ли разные виды мотивации персонала применять одновременно на фирме в пределах одной стадии развития? 3. Есть ли отличия в практике мотивации для традиционной компании и компании инновационного типа? Пример 1 Инновационная компания находится на «посевной» стадии развития, т.е. на стадии зарождения концепции. Операционная деятельность (т.е. производство и сбыт продукта) еще не запущена, и компания пока не генерирует положительный денежный поток. В результате чистые денежные потоки компании пока отрицательные, а показателей эффективности деятельности прошлых периодов просто не существует. Пример 2 Инновационная компания находится на стадии начального роста. Фирма оформляется как юридическое лицо к этому времени. Становятся известны первые клиенты компании, всю идет работа над прототипом продукта, складывается представление о том, какие люди должны дополнить топ-менеджерскую команду компании. Завершается процесс разработки и готовности к продажам, подтверждающий ожидания ее быстрого роста. Фирма начинает повышать качество своего продукта и снижать его себестоимость. Какой вид мотивации сотрудников наиболее эффективен на данном этапе?
  28. Какой, на ваш взгляд, способ вознаграждения будет оптимальным для перечисленных ниже должностей: стажер, разработчик новых продуктов, маркетолог, партнер компании, отвечающий за разработку новых инновационных продуктов. Формы вознаграждения: 1. «Работа за опыт». 2. Заработная плата. 3. Заработная плата+личный бонус. 4. Заработная плата+личный и командный бонусы. 5. Заработная плата+опционы на акции компании. 6. Заработная плата+доля в компании.
  29. Какие из перечисленных положений характеризуют сдельную и повременную формы оплаты труда? 1. Применяется в тех случаях, когда рабочий не оказывает влияния на объем выпускаемой продукции. 2. Применяется на участках ручного и машинно-ручного труда. 3. Не рекомендуется применение при ухудшении качества

- продукции. 4. Применяется на конвейерных линиях с регламентированным ритмом. 5. Применяется при выполнении работ, связанных с обслуживанием оборудования.) 6. Применяется для стимулирования объемов производства. 7. Применяется для сокращения сроков выполнения всего объема подлежащих выполнению работ. 8. Предполагает использование технически обоснованных норм труда.
30. Инновационная компания ОАО «ЦИРКОН» предполагает производить хирургические скальпели многоразового использования с лезвиями из биосовместимого наноматериала различных профилей, ориентированных на международные стандарты. С получением инвестиций от венчурного инвестора планируется организовать выпуск промышленных изделий этого класса 12 профилей с поэтапным расширением спектра этих инструментов. Компания находится на начальной стадии развития (start-up), по оценкам инвестора. В структуре инвестиционной сделки инвестор настаивает на следующем положении, отвечающем за «синхронизацию» мотивации предпринимателя. Первые 25% акций предприниматель получает через 12 месяцев, а затем по 6,25% акций каждый квартал. Через какой период времени предприниматель полностью получит свою долю в компании? В чем состоит специфика мотивации основателя инвестиционной компании?
31. В 1 квартале 2012 г. среднесписочная численность персонала составила 100 человек, а объем произведенной продукции — 540 тыс. руб. В плановом периоде планируется уволить 20 сотрудников и увеличить объем реализации на 20%. Как изменится производительность труда в плановом периоде?
32. Среднесписочная численность работников в отчетном периоде составила 100 человек. В этом периоде уволились 8 человек по собственному желанию, 4 человека ушли на пенсию, уволены за прогулы 2 человека. Определите коэффициент текучести персонала.
33. Определите коэффициент текучести кадров и коэффициент выбытия кадров, используя следующие данные: Среднесписочная численность работников предприятия — 2000 человек. В течение года уволилось (человек): • по собственному желанию — 94, • за нарушение трудовой дисциплины — 18, • в связи с уходом на пенсию — 28, • в связи с поступлением в учебные заведения — 22, • в связи с призывом в Вооруженные Силы — 16, • в течение года переведены на другие должности — 74.
34. Фондовооруженность на предприятии за отчетный период выросла на 0,5%; производительность труда — на 1,51%. Как при прочих равных условиях изменится показатель фондоотдачи?
35. Назовите управленческие решения, для принятия которых необходима информация о затратах. Рассмотрите различные группировки затрат. Покажите их отличия и цели применения на примере решения нижеприводимых заданий.
36. Сделайте калькуляцию затрат на производство одной единицы продукции, исходя из следующих данных:
- потребность в прямых материальных затратах на производство 1 тыс. изделий определена в размере 2000 руб.;
  - основная заработная плата производственных рабочих составляет 1 руб. на изделие;
  - норматив расходов на дополнительную заработную плату — 20% от основной заработной платы;
  - общая сумма страховых взносов — 24% от суммы основной и дополнительной заработной платы;

- норматив цеховых расходов — 300%, общезаводских расходов 200% от основной заработной платы, внепроизводственных расходов 5% от производственной себестоимости.

37. В отчетном году себестоимость реализованной продукции составила 450 тыс. руб., затраты на 1 руб. реализованной продукции — 0,9 руб. В плановом году затраты на 1 руб. реализованной продукции установлены в размере 0,85 руб., объем реализованной продукции будет увеличен на 8%. Определите себестоимость реализованной продукции планового года.

38. Предприятие производит и продает карандаши, переменные затраты — 3 руб. на каждый карандаш. Предприятие может продавать 600 тыс. карандашей по 5 руб. и иметь от этого прибыль 200 тыс. руб. или может продавать 350 тыс. карандашей по 6 руб. и 200 тыс. карандашей по 4 руб. каждый. Какую альтернативу выберет предприятие, ориентируясь на максимизацию прибыли?