

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»



УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета _____ С.А. Баркалов
«30» августа 2017 г

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины**

«Основы бизнеса и предпринимательства»

Направление подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА

Профиль Финансы, кредит, страхование

Квалификация выпускника бакалавр

Нормативный период обучения 4 года

Форма обучения очная

Год начала подготовки 2017

Автор программы

К.э.н., доцент Шальнев О.Г.

Заведующий кафедрой
Экономики и основ
предпринимательства

Д.э.н., проф. Гасилов В.В.

Руководитель ОПОП

Д.э.н., проф. Околелова Э.Ю.

Воронеж 2017

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цели дисциплины

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

1.2. Задачи освоения дисциплины

Задачами изучаемой дисциплины:

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

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Основы бизнеса и предпринимательства» относится к дисциплинам вариативной части (дисциплина по выбору) блока Б1.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Процесс изучения дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательства» направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-4 - способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность

ПК-6 - способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей

ПК-22 - способностью применять нормы, регулирующие бюджетные,

налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции
ОПК-4	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отличительные характеристики бизнеса и предпринимательства; - нормативно-правовые акты, регламентирующие бизнес и предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации; - типы предпринимательских решений. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценивать рыночную ситуацию; - принимать самостоятельные решения в области персонала и основной деятельности фирмы. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использования специальной экономической терминологии.
ПК-6	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отечественный и зарубежный опыт в области организации бизнеса и предпринимательской деятельности. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять бизнес-план. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками анализа предпринимательской деятельности -методикой составления бизнес-плана.
ПК-22	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - экономическое содержание предпринимательской деятельности в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля; - основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценивать риски предпринимательской деятельности; - систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам предпринимательской деятельности. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основами бухгалтерского учета предпринимательской и деятельности субъектов предпринимательства в Российской Федерации.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Основы бизнеса и предпринимательства» составляет 6 з.е.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий
очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры
Аудиторные занятия (всего)	72	72

В том числе:		
Лекции	36	36
Практические занятия (ПЗ)	18	18
Лабораторные работы (ЛР)	18	18
Самостоятельная работа	108	108
Курсовая работа	+	+
Часы на контроль	36	36
Виды промежуточной аттестации - экзамен	+	+
Общая трудоемкость:		
академические часы	216	216
зач.ед.	6	6

заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры
		4
Аудиторные занятия (всего)	18	18
В том числе:		
Лекции	10	10
Практические занятия (ПЗ)	4	4
Лабораторные работы (ЛР)	4	4
Самостоятельная работа	189	189
Курсовая работа	+	+
Часы на контроль	9	9
Виды промежуточной аттестации - экзамен	+	+
Общая трудоемкость:		
академические часы	0	216
зач.ед.	6	6

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1 Содержание разделов дисциплины и распределение трудоемкости по видам занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	Лаб. зан.	СРС	Всего, час
1	Сущность бизнеса и предпринимательской деятельности. Факторы предпринимательства	Основы теории бизнеса и предпринимательства. Принципы организации бизнеса. Бизнес и его участники. Бизнес как система. Основные правила игры в бизнесе. Факторы успеха бизнеса. Содержание и признаки предпринимательства. Экономическая природа предпринимательства: предпринимательская инициатива, коммерческий риск, коммерческая тайна, хозяйственная ответственность, новаторство. Цель, мотивы и среда предпринимательства. Факторы	6	2	4	18	30

		предпринимательства: природно-демографические, социально-культурные, технологические, экономические, институциональные, правовые, политические. Становление предпринимательства в РФ и его современное состояние.						
2	Рынок и конкуренция в системе бизнеса	Понятие рынка как сферы бизнеса. Рыночная система как система свободного предпринимательства. Проблемы становления рыночных структур в РФ. Конкуренция в системе бизнеса. Конкуренция и предпринимательский риск. Особенности и проблемы формирования рыночного механизма в российской экономике и его роль в системе бизнеса.	6	2	4	18	30	
3	Виды предпринимательской деятельности и формы организации бизнеса	По сферам деятельности: производственное, коммерческое, финансовое, консалтинговое предпринимательство. По размерам: малое, среднее, крупное предпринимательство. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Предпринимательство и его структура. По формам собственности: частное, коллективное и государственное предпринимательство. Государственный сектор экономики. Крупный бизнес как организационно-экономические формы предпринимательства. Мелкий бизнес и его функции в рыночной экономике. Виды малых предприятий. Проблемы становления малого предпринимательства в РФ.	6	2	4	18	30	
4	Виды предпринимательской деятельности	По сферам деятельности: производственное, коммерческое, финансовое, консалтинговое предпринимательство. По размерам: малое, среднее, крупное предпринимательство.	6	4	2	18	30	
5	Инфраструктура бизнеса	Понятие инфраструктуры на разных уровнях: инфраструктура "народного хозяйства", "рынка", "бизнеса". Сущность и функции инфраструктуры. Классификация элементов инфраструктуры. Характеристика основных "институтов" инфраструктуры. Биржи: виды, роль, функции. Инфраструктура профессиональной поддержки фирм: менеджмент, консалтинг, аудит и бухгалтерский учет, инжиниринг, рекрутинг, тренинг.	6	4	2	18	30	
6	Бизнес-планирование	Сущность и необходимость планирования. Бизнес-план: его	6	4	2	18	30	

	как объективная основа деятельности фирмы	цель и функции. Структура бизнес-плана. Основные требования при составлении бизнес-плана. Перспективы развития бизнес планирования в РФ.					
Итого			36	18	18	108	180

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	Лаб. зан.	СРС	Всего, час
1	Сущность бизнеса и предпринимательской деятельности. Факторы предпринимательства	Основы теории бизнеса и предпринимательства. Принципы организации бизнеса. Бизнес и его участники. Бизнес как система. Основные правила игры в бизнесе. Факторы успеха бизнеса. Содержание и признаки предпринимательства. Экономическая природа предпринимательства: предпринимательская инициатива, коммерческий риск, коммерческая тайна, хозяйственная ответственность, новаторство. Цель, мотивы и среда предпринимательства. Факторы предпринимательства: природно-демографические, социально-культурные, технологические, экономические, институциональные, правовые, политические. Становление предпринимательства в РФ и его современное состояние.	2	-	2	30	34
2	Сущность бизнеса и предпринимательской деятельности. Факторы предпринимательства	Основы теории бизнеса и предпринимательства. Принципы организации бизнеса. Бизнес и его участники. Бизнес как система. Основные правила игры в бизнесе. Факторы успеха бизнеса. Содержание и признаки предпринимательства. Экономическая природа предпринимательства: предпринимательская инициатива, коммерческий риск, коммерческая тайна, хозяйственная ответственность, новаторство. Цель, мотивы и среда предпринимательства. Факторы предпринимательства: природно-демографические, социально-культурные, технологические, экономические, институциональные, правовые, политические. Становление предпринимательства в РФ и его современное состояние.	2	-	2	32	36
3	Виды предпринимательской	По сферам деятельности: производственное, коммерческое, финансовое,	2	-	-	32	34

	деятельности и формы организации бизнеса	консалтинговое предпринимательство. По размерам: малое, среднее, крупное предпринимательство. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Предпринимательство и его структура. По формам собственности: частное, коллективное и государственное предпринимательство. Государственный сектор экономики. Крупный бизнес как организационно-экономические формы предпринимательства. Мелкий бизнес и его функции в рыночной экономике. Виды малых предприятий. Проблемы становления малого предпринимательства в РФ.					
4	Виды предпринимательской деятельности	По сферам деятельности: производственное, коммерческое, финансовое, консалтинговое предпринимательство. По размерам: малое, среднее, крупное предпринимательство.	2	-	-	32	34
5	Инфраструктура бизнеса	Понятие инфраструктуры на разных уровнях: инфраструктура "народного хозяйства", "рынка", "бизнеса". Сущность и функции инфраструктуры. Классификация элементов инфраструктуры. Характеристика основных "институтов" инфраструктуры. Биржи: виды, роль, функции. Инфраструктура профессиональной поддержки фирм: менеджмент, консалтинг, аудит и бухгалтерский учет, инжиниринг, рекрутинг, тренинг.	2	2	-	32	36
6	Бизнес-планирование как объективная основа деятельности фирмы	Сущность и необходимость планирования. Бизнес-план: его цель и функции. Структура бизнес-плана. Основные требования при составлении бизнес-плана. Перспективы развития бизнес планирования в РФ.	-	2	-	31	33
Итого			10	4	4	189	207

5.2 Перечень лабораторных работ

Укажите перечень лабораторных работ

1. Рынок и конкуренция в системе бизнеса
2. Фирма как агент рыночной экономики
3. Деятельность фирмы. Доход и прибыль. Теория издержек производства.

4. Формы организации бизнеса и предпринимательства.
5. Виды предпринимательской деятельности
6. Менеджмент и его роль в деятельности фирм.
7. Основы маркетинговой деятельности фирмы (или менеджмент и маркетинг и их роль в деятельности фирм)
8. Инфраструктура бизнеса.
9. Бизнес-планирование как объективная основа деятельности фирмы.

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ) И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В соответствии с учебным планом освоение дисциплины предусматривает выполнение курсовой работы в 2 семестре для очной формы обучения, в 4 семестре для заочной формы обучения.

Примерная тематика курсовой работы: «Основы бизнеса и предпринимательства» :

1. Бизнес: сущность, цели, принципы организации. Участники бизнеса.
2. Предпринимательство: содержание признаки, среда.
3. Факторы предпринимательства.
4. Особенности факторов предпринимательства в РФ.
5. Предпринимательский риск: его понятие, виды, распределение между участниками сделки.
6. Пути и методы снижения предпринимательского риска.
7. Фирма в системе рыночных отношений, факторы, определяющие ее поведение. Типы фирмы.
8. Структура предпринимательства по формам собственности, количеству собственников, масштабам деятельности.
9. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
10. Организационно-экономические формы предпринимательской деятельности.
11. Становление предпринимательства и его современные формы в России.
12. Производственное предпринимательство.
13. Коммерческое предпринимательство.
14. Финансовое предпринимательство.
15. Консультативное предпринимательство.
16. Венчурный бизнес.
17. Крупный бизнес и его формы. Государственный сектор экономики.
18. Малый бизнес и его функции в рыночной экономике.
19. Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления.
20. Сущность менеджмента, его основные функции.
21. Маркетинг и важнейшие принципы его организации.
22. Инфраструктура бизнеса, характеристика ее элементов.
23. Инфраструктура профессиональной поддержки фирмы. Ее состояние и перспективы развития в РФ.

24. Бизнес-план. Перспективы развития бизнес -планирования

Задачи, решаемые при выполнении курсовой работы:

- формирование умений и навыков ведения бизнеса;
- формирование умений и навыков находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность
- формирование способности анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей;
- формирование способности применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля

Курсовая работа включает в теоретическую часть.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

7.1.1 Этап текущего контроля

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по следующей системе:

«аттестован»;

«не аттестован».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Аттестован	Не аттестован
ОПК-4	Знать: - отличительные характеристики бизнеса и предпринимательства; - нормативно-правовые акты, регламентирующие бизнес и предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации; - типы предпринимательских решений.	тест	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь: - оценивать рыночную ситуацию; - принимать самостоятельные решения в области персонала и основной	Стандартная задача	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

	деятельности фирмы.			
	Владеть: - использования специальной экономической терминологии.	Прикладная задача	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ПК-6	Знать: - отечественный и зарубежный опыт в области организации бизнеса и предпринимательской деятельности.	тест	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь: - составлять бизнес-план.	Стандартная задача	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть: -навыками анализа предпринимательской деятельности -методикой составления бизнес-плана.	Прикладная задача	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ПК-22	Знать: - экономическое содержание предпринимательской деятельности в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля; - основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности.	тест	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь: - оценивать риски предпринимательской деятельности; - систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам предпринимательской деятельности.	Стандартная задача	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть: - основами бухгалтерского учета предпринимательской и деятельности субъектов предпринимательства в Российской Федерации.	Прикладная задача	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

7.1.2 Этап промежуточного контроля знаний

Результаты промежуточного контроля знаний оцениваются в 2 семестре для очной формы обучения, 4 семестре для заочной формы обучения по четырехбалльной системе:

«отлично»;

«хорошо»;

«удовлетворительно»;

«неудовлетворительно».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
ОПК-4	Знать: - отличительные характеристики бизнеса и предпринимательства; - нормативно-правовые акты, регламентирующие бизнес и предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации; - типы предпринимательских решений.	Тест	Выполнение теста на 90- 100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	Уметь: - оценивать рыночную ситуацию; - принимать самостоятельные решения в области персонала и основной деятельности фирмы.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть: - использованием специальной экономической терминологии.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-6	Знать: - отечественный и зарубежный опыт в области организации	Тест	Выполнение теста на 90- 100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов

	бизнеса и предпринимательской деятельности.					
	Уметь: - составлять бизнес-план.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть: -навыками анализа предпринимательской деятельности -методикой составления бизнес-плана.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-22	Знать: - экономическое содержание предпринимательской деятельности в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля; - основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности.	Тест	Выполнение теста на 90- 100%	Выполнение теста на 80- 90%	Выполнение теста на 70- 80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	Уметь: - оценивать риски предпринимательской деятельности; - систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам предпринимательской деятельности.	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть: - основами бухгалтерского учета предпринимательской и деятельности субъектов предпринимательст	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены

	ва в Российской Федерации.					
--	----------------------------	--	--	--	--	--

7.2 Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)

7.2.1 Примерный перечень заданий для подготовки к тестированию

1. Сущность коммерческой деятельности - рыночная категория:

- а) «торг, торговые обороты», купеческие промыслы»;
- б) товарно-денежный обмен;
- в) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров;
- г) все то, что обеспечивает максимальную выгодность торговой сделки;

2. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от выполняемых функций:

- а) коммерческие сделки и договоры
- б) товарно-денежный обмен
- в) коммерческие процессы и действия
- г) все ответы верны;

3. Факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности предприятия:

- а) экономические тенденции
- б) социальная среда
- в) покупатели и поставщики товаров
- г) все ответы верны;

4. Факторы внутренней среды предприятия:

- а) производственные
- б) технические,
- в) финансовые и кадровые ресурсы
- г) все ответы верны;

5 . В каких целях используется информация о внешней и внутренней среде предприятия?

- а) активно воздействовать на коммерческий процесс;
- б) характеризовать коммерческий процесс;
- в) создавать новые условия для коммерческой деятельности;
- г) доведение продукции до потребителя и удовлетворение их потребностей

6. Условия, способствующие формированию коммерческой деятельности предприятия на рынке потребительских услуг:

- а) необходимо существование предприятий и служб, опосредующих коммерческие сделки;
- б) инфраструктура рынка опосредующих коммерческие сделки;
- в) банки, товарные и фондовые биржи, ярмарки, выставки, аукционы и др.;
- г) страховые, консалтинговые и аудиторские компании таможенные службы, контролирующие органы;

7. Принципы построения коммерческой деятельности в условиях рынка:

- а) полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка;
- б) приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка;
- в) ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами по купле-продаже товаров;
- г) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом;
- д) все ответы верны

8. Миссия коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка:

- а) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе;
- б) управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе;
- в) учет издержек, связанных с коммерческой деятельностью;
- г) развитие рынков товаров, адаптация коммерции к изменениям окружающей среды;
- д) все ответы верны

9. Цель коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося рынка:

- а) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения товаров и др.
- б) изучение и анализ источников закупки товаров;
- в) согласование связи производства с потреблением товаров;
- г) осуществление купли-продажи товаров с учетом рыночной среды;
- д) расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков;

10. Цель коммерческой стратегии предприятия в условиях развитого рынка:

- а) рост прибыли от продажи товаров;
- б) образование среднего класса населения;
- в) динамичность рынка;
- г) темпы торговли;

11. Признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося рынка:

- а) рост прибыли от продажи товаров;
- б) увеличение доли рынка, издержек;
- в) темпы торговли
- г) увеличение доли рынка;

12. Признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях развитого рынка:

- а) сочетание механизма деятельности торгового предприятия;
- б) товарный рынок - торговое предприятие-коммерция;
- в) коммерческая деятельность является открытой системой;
- г) товарный рынок – торговое предприятие;

13. Объекты коммерческой деятельности:

- а) товары, услуги;
- б) процессы
- в) услуги
- г) все ответы верны;

14. Субъекты коммерческой деятельности:

- а) предприниматели, поставщики, коммерческие организации, посредники и др.;
- б) поставщики
- в) наемные работники
- д) потребители

15. Инфраструктура рынка:

- а) банки, биржи др.;
- б) биржи
- в) ярмарки
- г) контролирующие органы
- д) страховые компании

16. Базис коммерческой деятельности:

- а) материально-техническая база, капитал, информационно-компьютерное обеспечение;
- б) капитал

- в) информационно-компьютерное обеспечение
- г) материально-техническая база;

17. Функции коммерческой деятельности:

- а) коммерческие сделки и договоры и др.;
- б) товарно-денежный обмен
- в) коммерческие процессы и действия
- г) коммерческие сделки;

18. Свойства коммерческой деятельности как системы:

- а) взаимодействие и целостность, связи, организация;
- б) связи;
- в) организация;
- г) целостность;

19. Характеристики коммерческой деятельности как системы:

- а) вход, процесс, выход;
- б) процесс;
- в) выход;
- г) вход;

20. Взаимодействие коммерции с экономикой:

- а) анализ, планирование, оценка
- б) планирование;
- в) оценка;
- г) анализ;

21. Взаимодействие коммерции с маркетингом:

- а) получение прибыли;
- б) управление потребителями;
- в) удовлетворение потребительских запросов;
- г) ответ А и Б;

22. Взаимодействие коммерции с менеджментом:

- а) создание конкуренции для производителей;
- б) удовлетворения нужд и запросов потребителей;
- в) раскрытия потенциальных возможностей предприятия;
- г) ответ Б и В.

23. Взаимодействие коммерции с товароведением:

- а) качество, ассортимент;
- б) классификация;
- в) информационное обеспечение;
- г) качество товара;

24. Показатели, используемые для оценки эффективности инвестиционных проектов:

- а) чистый приведенный доход;
- б) коэффициент доходности;
- в) нормы доходности
- г) сумма прибыли;

25. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельностью:

- а) получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации; информация
- б) язык важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия
- в) техника важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия
- г) важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью предприятия.

7.2.2 Примерный перечень заданий для решения стандартных задач

А. Выберите вид деятельности (один из предложенных).

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

Виды хозяйственной деятельности предприятия:

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

2 Образовательное учреждение:

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

3 Процесс (производства, обучения).

4 Организационная структура.

5 Размер предприятия.

6 Фаза жизненного цикла. Стадию жизненного цикла предприятия охарактеризуйте по статистическим показателям за последние 3 года.:

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

Б. Проведите поэтапно анализ рынка по следующим факторам:

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

Пример данных факторов:

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

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

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

3 Соберите все «функциональных проблем» в общий список.

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

4 Выявите дублирующиеся проблемы и удалите все повторы.

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

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

Корневая проблема оказывает основное влияние на остальные и является проблемой, вызывающей остальные. Узловая проблема является следствием воздействия на нее корневой и реформ возникновения результирующей. Результирующая проблема возникает в результате влияния всех окружающих факторов. Если проблем более трех (4–5), то следовательно – корневой является та, которая оказывает большее влияние на другие, результирующей на которую оказывают влияние большинство факторов, узловая представляет собой цепную реакцию. В итоге должны получить 3–5 Корневых (основных) проблем предприятия / процесса.

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

Показатели этапа Б:

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

Стратегические перспективы: необходимо отнести к ВОЗМОЖНОСТЯМ;

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

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

SWOT-анализ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Описание сильных сторон предприятия/процесса

Описание слабых сторон предприятия/процесса

ВОЗМОЖНОСТИ

Описание возможностей предприятия/процесса

УГРОЗЫ

Описание угроз предприятия/процесса

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

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

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

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

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

Выводы:

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

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

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

- а) горнодобывающей промышленности;
- б) промышленного машиностроения;
- в) фармацевтической промышленности;
- г) химической промышленности;
- д) консалтинговой;
- е) пищевой промышленности;
- ж) финансово-кредитной.

Миссия организации должна содержать:

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

Необходимо учитывать специфику отрасли и условия возникновения предприятия.

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

При формировании множества целей необходимо обеспечить их бесконфликтность.

К целям предъявляются следующие требования:

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

7.2.3 Примерный перечень заданий для решения прикладных

задач

1 Разработайте бизнес-план:

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

Примерное содержание и рекомендации для разработки бизнес-плана:

Состав и детализация бизнес-плана зависят от характера создаваемого предприятия; относится ли оно к сфере услуг или к производственной сфере. Если предприятие производственное, то на состав и детализацию бизнес-плана повлияют вид товара и то, для кого он предназначен: для потребителей или для производителей. Состав бизнес-плана также зависит от размера предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия.

Примерный состав бизнес-плана

1) Вводная часть (резюме):

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

2) Анализ положения дел в отрасли:

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

3) Сущность предлагаемого проекта:

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

4) Анализ рынка:

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

5) План маркетинга:

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

6) Производственный план:

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

7) Организационный план:

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

8) Степень риска

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

9) Финансовый план:

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

10) Приложения:

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

Рекомендации и описание составных частей бизнес-плана

Вводная часть (резюме)

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

Анализ положения дел в отрасли

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

Сущность предлагаемого проекта

В этом разделе необходимо дать четкое определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут представлены на рынок. Следует указать существенные аспекты технологии, необходимой для производства продукции. При описании основных характеристик продукции делается акцент на те преимущества, которые эта продукция несет потенциальным покупателям, а не на технических подробностях. Детальная информация технологического процесса может быть дана в приложении. Очень важно подчеркнуть уникальность или отличительные особенности продукции. Это может быть выражено в разной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость и т.д. Так же необходимо подчеркнуть возможность совершенствования данной продукции. В том разделе следует описать имеющиеся патенты или авторские права на изобретение или привести другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на рынок. Такими причинами эксклюзивные права на распространение или торговые марки.

Анализ рынка

Рынок и маркетинг являются решающими факторами для всех компаний. Самые гениальные технологии окажутся бесполезными, если у них нет своих покупателей. Поэтому этот раздел является наиболее трудным для написания. Необходимо убедить инвестора в существовании рынка для продукции и показать, что вы понимаете и можете продать на нем свою продукцию. Для этого важно определить тот сегмент рынка, который будет для предприятия главным. Как правило, новые предприятия могут успешно конкурировать лишь на одном, достаточно узком сегменте рынка. Выбор такого сегмента может зависеть и от остроты конкурентной борьбы, которая для одного типа продукции может быть слабее, для другого – сильнее. После определения конкурентного сегмента рынка приводится описание структуры клиентуры (покупателей) внутри этого сегмента. Любой бизнес и, особенно обладающий совершенствованием продукции, рано или поздно столкнется с проблемой конкуренции. Поэтому очень важно определить непосредственных конкурентов, их сильные и слабые стороны, оценить потенциальную долю рынка каждого конкурента. Необходимо показать, что ваша продукция может конкурировать с распространения, рекламы и других показателей.

План маркетинга

В этом разделе необходимо доказать, почему клиенты будут покупать продукцию. В нем описывается, каким образом предполагают продавать

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

Производственный план

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

Организационный план

В этом разделе указывается форма собственности создаваемого предприятия. Если это товарищество, необходимо привести условия, на которых оно строится. Если акционерное общество, необходимо дать сведения о количестве и типе выпускаемых акций. Приводится организационная структура будущего предприятия; сведения о количестве персонала и расширении штата, обучении, подготовке кадров, а также о привлечении

консультантов, советников, менеджеров. В этом разделе рассматриваются вопросы руководства и управления предприятием. Объясняется, каким образом организована руководящая группа, и описывается роль каждого ее члена. Приводятся краткие биографические сведения обо всех членах совета директоров. Анализируются знания и квалификация всей команды в целом. В этом же разделе должны быть представлены данные о руководителях основных подразделений, их возможностях и опыте, а также об их обязанностях. Детальные анкетные данные и характеристики приводятся в приложении. В этом разделе освещается механизм поддержки и мотивации ведущих руководителей, то есть каким образом они будут заинтересованы в достижении намеченных в бизнес-плане целей, как будет оплачиваться труд каждого руководителя (оклад, премии, долевое участие в прибыли). Рекомендуется представить организационную схему с указанием места каждого руководителя в организационной иерархии.

Степень риска

Каждый новый проект неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его осуществлению. Для предпринимателя очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее разработать стратегии их преодоления. Необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес. Главные моменты, связанные с риском проекта, должны быть описаны просто и объективно. Угроза может исходить от конкурентов, от собственных просчетов в области маркетинга и производственной политики, ошибок в подборе руководящих кадров. Опасность может представлять также технический прогресс, который способен мгновенно "состарить" любую новинку. Полезно заранее выработать стратегию поведения и предложить пути выхода из вероятных рискованных моментов в случае их внезапного возникновения. Наличие альтернативных программ и стратегий в глазах потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

Финансовый план

Финансовый план является важнейшей составной частью бизнес-плана. Основные показатели финансового плана: объем продаж, прибыль, оборот капитала, себестоимость. Финансовый план составляется на 3–5 лет и включает в себя план доходов и расходов, план денежных поступлений и выплат, балансовый план на первый год. При составлении финансового плана анализируется состояние потока реальных денег (потока наличности),

устойчивость предприятия, источники и использование средств. В заключение определяется точка безубыточности. Сводный прогноз доходов и расходов составляется, по крайней мере, на первые три года, причем данные за первый год должны быть представлены в месячной разбивке. Он включает такие показатели, как ожидаемый объем продаж, себестоимость реализованных товаров и различные статьи расходов. Зная ставки налога, можно получить прогноз чистой прибыли предприятия после вычета налогов.

7.2.4 Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

Не предусмотрено учебным планом

7.2.5 Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Основы теории бизнеса и предпринимательства.
2. Принципы организации бизнеса.
3. Бизнес и его участники.
4. Бизнес как система
5. Основные правила игры в бизнесе.
6. Факторы успеха бизнеса.
7. Содержание и признаки предпринимательства.
8. Экономическая природа предпринимательства: предпринимательская инициатива, коммерческий риск, коммерческая тайна, хозяйственная ответственность, новаторство.
9. Цель, мотивы и среда предпринимательства. Факторы предпринимательства: природно-демографические, социально-культурные, технологические, экономические, институциональные, правовые, политические.
10. Становление предпринимательства в РФ и его современное состояние.
11. Понятие рынка как сферы бизнеса.
12. Рыночная система как система свободного предпринимательства.
13. Проблемы становления рыночных структур в РФ.
14. Конкуренция в системе бизнеса. Конкуренция и предпринимательский риск. Особенности и проблемы формирования рыночного механизма в российской экономике и его роль в системе бизнеса.
15. Фирма как наиболее эффективная форма функционирования экономических агентов в условиях конкурентного рыночного механизма.
16. Экономическое поведение фирмы на рынке.
17. Факторы, определяющие поведение фирмы.

18. Фирма - основное звено рыночной экономики. Типы фирм.
19. Экономические отношения фирмы. Фирма и рынок.
20. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Предпринимательство и его структура. По формам собственности: частное, коллективное и государственное предпринимательство. Государственный сектор экономики.
21. Крупный бизнес как организационно-экономические формы предпринимательства.
22. Мелкий бизнес и его функции в рыночной экономике. Виды малых предприятий.
23. Проблемы становления малого предпринимательства в РФ.
24. Понятие инфраструктуры на разных уровнях: инфраструктура "народного хозяйства", "рынка", "бизнеса". Сущность и функции инфраструктуры.
25. Классификация элементов инфраструктуры.
26. Характеристика основных "институтов" инфраструктуры. Биржи: виды, роль, функции.
27. Инфраструктура профессиональной поддержки фирм: менеджмент, консалтинг, аудит и бухгалтерский учет, инжиниринг, рекрутинг, тренинг.
28. Сущность и необходимость планирования.
29. Бизнес-план: его цель и функции.
30. Структура бизнес-плана. Основные требования при составлении бизнес-плана.
31. Перспективы развития бизнес планирования в РФ.

7.2.6. Методика выставления оценки при проведении промежуточной аттестации

(Например: Экзамен проводится по тест-билетам, каждый из которых содержит 10 вопросов и задачу. Каждый правильный ответ на вопрос в тесте оценивается 1 баллом, задача оценивается в 10 баллов (5 баллов верное решение и 5 баллов за верный ответ). Максимальное количество набранных баллов – 20.

1. Оценка «Неудовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал менее 6 баллов.

2. Оценка «Удовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал от 6 до 10 баллов

3. Оценка «Хорошо» ставится в случае, если студент набрал от 11 до 15 баллов.

4. Оценка «Отлично» ставится, если студент набрал от 16 до 20

баллов.)

7.2.7 Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Сущность бизнеса и предпринимательской деятельности. Факторы предпринимательства	ОПК-4, ПК-6, ПК-22	Тест, решение задач, защита лабораторных работ, защита курсовой работы, экзамен.
2	Рынок и конкуренция в системе бизнеса	ОПК-4, ПК-6, ПК-22	Тест, решение задач, защита лабораторных работ, защита курсовой работы, экзамен.
3	Виды предпринимательской деятельности и формы организации бизнеса	ОПК-4, ПК-6, ПК-22	Тест, решение задач, защита лабораторных работ, защита курсовой работы, экзамен.
4	Виды предпринимательской деятельности	ОПК-4, ПК-6, ПК-22	Тест, решение задач, защита лабораторных работ, защита курсовой работы, экзамен.
5	Инфраструктура бизнеса	ОПК-4, ПК-6, ПК-22	Тест, решение задач, защита лабораторных работ, защита курсовой работы, экзамен.
6	Бизнес-планирование как объективная основа деятельности фирмы	ОПК-4, ПК-6, ПК-22	Тест, решение задач, защита лабораторных работ, защита курсовой работы, экзамен.

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Тестирование осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных тест-заданий на бумажном носителе. Время тестирования 30 мин. Затем осуществляется проверка теста экзаменатором и выставляется оценка согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение стандартных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение прикладных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется

оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Защита курсовой работы, курсового проекта или отчета по всем видам практик осуществляется согласно требованиям, предъявляемым к работе, описанным в методических материалах. Примерное время защиты на одного студента составляет 20 мин.

8 УЧЕБНО МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ)

8.1 Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Медведева О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник : рек. УМО. - Ростов н/Д : Феникс, 2010 (Ростов н/Д : ЗАО "Книга", 2009). - 343, [1] с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-222-16236-1 : 121-40.

2. Финансы и кредит [Электронный ресурс] : электрон. учебник : рек. УМО / под ред. Т. М. Ковалевой. - М. : Кнорус, 2010. - 1 электрон. опт. диск : цв., зв. - ISBN 978-5-406-00109-7 : 270-00.

3. Афанасенко, Иван Дмитриевич. Коммерческая логистика [Текст] : учебник для бакалавров и специалистов. - СПб. : Питер, 2012 (СПб. : ИПК ООО "Ленингр. изд-во", 2011). - 351 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00662-9 : 565-00.

4. Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст] : учебник. - Ростов н/Д : Феникс, 2012 (Ростов н/Д : ЗАО "Книга", 2011). - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с.344-346 (34 назв.). - ISBN 978-5-222-19113-2 : 397-00.

5. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : Учебник / Панкратов Ф. Г. - Москва : Дашков и К, 2014. - 500 с. - ISBN 978-5-394-01418-5. URL: <http://www.iprbookshop.ru/24790>

6. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : Учебник / Виноградова С. Н. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. - ISBN 978-985-06-2059-0. URL: <http://www.iprbookshop.ru/20218>

Дополнительная литература:

1. Кирюхина, А. Н. Коммерческая деятельность : Учебное пособие / Кирюхина А. Н. - Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011. - 132 с. - ISBN 978-5-89289-667-2. URL: <http://www.iprbookshop.ru/14368>

2. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201>

3. Предпринимательская деятельность : Курс лекций / Зубко Н. М. -

Минск : ТетраСистемс, Тетралит, 2014. - 272 с. - ISBN 978-985-7081-16-5.

URL: <http://www.iprbookshop.ru/28199>

4. Герасимова, Л. П. Коммерческое право : Учебное пособие / Герасимова Л. П. - Саратов : Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. - 164 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/16474>

5. Власова, О. В. Коммерция : Учебное пособие / Власова О. В. - Саратов : Корпорация «Диполь», 2012. - 326 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/10554>

8.2 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Каталог АРБИКОН (Ассоциации Региональных Библиотечных Консорциумов), «Строй Консультант», правовая система «Гарант», Интернет, iprbookshop.ru

9 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

- лекционную аудиторию, оборудованную экраном для показа слайдов через проектор;
- специализированные классы, оснащенные персональными компьютерами с выходом в Интернет.

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

По дисциплине «Основы бизнеса и предпринимательства» читаются лекции, проводятся практические занятия и лабораторные работы, выполняется курсовая работа.

Основой изучения дисциплины являются лекции, на которых излагаются наиболее существенные и трудные вопросы, а также вопросы, не нашедшие отражения в учебной литературе.

Практические занятия направлены на приобретение практических навыков расчета показателей бизнес-плана. Занятия проводятся путем решения конкретных задач в аудитории.

Лабораторные работы выполняются на лабораторном оборудовании в соответствии с методиками, приведенными в указаниях к выполнению работ.

Методика выполнения курсовой работы изложена в учебно-методическом пособии. Выполнять этапы курсовой работы должны своевременно и в установленные сроки.

Контроль усвоения материала дисциплины производится проверкой курсовой работы, защитой курсовой работы.

Вид учебных	Деятельность студента
-------------	-----------------------

занятий	
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на лекции или на практическом занятии.
Практическое занятие	Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, выполнение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму.
Лабораторная работа	Лабораторные работы позволяют научиться применять теоретические знания, полученные на лекции при решении конкретных задач. Чтобы наиболее рационально и полно использовать все возможности лабораторных для подготовки к ним необходимо: следует разобрать лекцию по соответствующей теме, ознакомиться с соответствующим разделом учебника, проработать дополнительную литературу и источники, решить задачи и выполнить другие письменные задания.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа студентов способствует глубокому усвоению учебного материала и развитию навыков самообразования. Самостоятельная работа предполагает следующие составляющие: <ul style="list-style-type: none"> - работа с текстами: учебниками, справочниками, дополнительной литературой, а также проработка конспектов лекций; - выполнение домашних заданий и расчетов; - работа над темами для самостоятельного изучения; - участие в работе студенческих научных конференций, олимпиад; - подготовка к промежуточной аттестации.
Подготовка к промежуточной аттестации	Готовиться к промежуточной аттестации следует систематически, в течение всего семестра. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц-полтора до промежуточной аттестации. Данные перед экзаменом, экзаменом три дня эффективнее всего использовать для повторения и систематизации материала.