

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Б1.0.14
(индекс дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы предпринимательской деятельности
(наименование дисциплины)

по направлению подготовки (специальности)
27.03.02 Управление качеством

направленность (профиль)/специализация
Управление качеством

Форма обучения: очная

Год набора: 2021

Общая трудоемкость: 4 ЗЕ

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	3	Итого
Форма контроля	экзамен	
Вид занятий		
Лекции	16	16
Лабораторные		
Практические	34	34
Руководство: курсовые работы (проекты) / РГР		
Промежуточная аттестация	0,35	0,35
Контактная работа	50,65	50,65
Самостоятельная работа	22	22
Контроль	35,35	35,35
Итого	108	108

Рабочую программу составил(и):
доцент, доцент, канд. экон. наук, Смышляева Е.Г.

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рецензирование рабочей программы дисциплины:



Отсутствует



Рецензент

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО и учебного плана
направления подготовки (специальности) 27.03.02 Управление качеством

Срок действия рабочей программы дисциплины до «28» августа 2025 г.

СОГЛАСОВАНО

Руководитель департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ)

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

С.Е. Васильева

(И.О. Фамилия)

УТВЕРЖДЕНО

На заседании департамента предпринимательства

(протокол заседания № 1 от «28» августа 2020 г.).

1. Цель освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – создание целостного представления о сущности и особенностях предпринимательства, о процессе создания собственного дела, формирование практических навыков организации и планирования коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины и практики, на освоении которых базируется данная дисциплина:
Данная дисциплина (учебный курс) относится к вариативной части Б1 Дисциплины (модули) по учебному плану 27.03.02 Управление качеством

±

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: Экономика организации, Планирование на предприятии, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работ

3. Планируемые результаты обучения

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.3 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации	Знать: принципы поиска, критический анализа и синтеза информации.
		Уметь: применять принципы поиска, критический анализа и синтеза информации.
		Владеть: принципами поиска, критического анализа и синтеза информации.
	УК-1.4 Способен, применять системный подход для решения поставленных задач	Знать: принципы системного подхода для решения поставленных задач
		Уметь: применять системный подход для решения поставленных задач
		Владеть: принципами системного подхода для решения поставленных задач

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
ОПК-9. Способен оценивать и учитывать риски при управлении качеством	ОПК-9.1 - Способен оценивать риски при управлении качеством	Знать: как оценивать риски при управлении качеством
		Уметь: оценивать риски при управлении качеством
		Владеть: навыками оценки рисков при управлении качеством
	ОПК-9.2 - Способен учитывать риски при управлении качеством	Знать: как учитывать риски при управлении качеством
		Уметь: учитывать риски при управлении качеством
		Владеть: навыками учета рисков при управлении качеством

4. Структура и содержание дисциплины

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Лек 1	Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности Тема 2. Формы организации предпринимательства, их классификация и особенности Тема 3 Условия, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности	3	2	-	-	
	Лек 2	Тема 3 Условия, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности		2			
	Лек 3	Тема 4. Предпринимательские идеи и их реализация Тема 5. Бизнес- модель предпринимательской деятельности	3	2			
	Лек 4	Тема 4. Предпринимательские идеи и их реализация Тема 5. Бизнес- модель предпринимательской деятельности		2			
	Пр 1-3	Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности Тема 2. Формы организации предпринимательства, их классификация и особенности	3	6	6	-	Решение разноуровневых задач и кейс -заданий
	Пр 4-5	Тема 3 Условия, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности 4. Предпринимательские идеи и их реализация	3	4	4		Решение разноуровневых задач и кейс -заданий
	Лек 5	Тема 6. Маркетинговые коммуникации Тема 7. Конкуренция в предпринимательской деятельности	3	2	-	-	

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Лек 6	Тема 8. Конкуренция в предпринимательской деятельности		2			
	Лек 7	Тема 9. Ценообразование и налогообложение в предпринимательской деятельности Тема 10. Теоретические основы предпринимательской деятельности. Коммерческая тайна		2			
	Лек 8	Тема 11. Финансовая и инвестиционная политика в предпринимательстве		2			
	Пр 6-7	Тема 5. Бизнес- модель предпринимательской деятельности Тема 6. Маркетинговые коммуникации	3	4	4 33	-	Решение разноуровневых задач и кейс –заданий Промежуточное тестирование 1
	Пр8-9	Тема 7. Конкуренция в предпринимательской деятельности Тема 8. Конкуренция в предпринимательской деятельности	3	4	4	-	Решение разноуровневых задач и кейс -заданий

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Пр 10-11	Тема 9. Ценообразование и налогообложение в предпринимательской деятельности Тема 10. Теоретические основы предпринимательской деятельности. Коммерческая тайна	3	4	4	-	Решение разноуровневых задач и кейс -заданий
	Пр 12-13	Тема 9. Ценообразование и налогообложение в предпринимательской деятельности Тема 10. Теоретические основы предпринимательской деятельности. Коммерческая тайна	3	4	4	-	Решение разноуровневых задач и кейс -заданий
	Ср	Самостоятельная работа	3	12	-	-	
	Пр 14-15	Тема 11. Финансовая и инвестиционная политика в предпринимательстве	3	4	4	-	Решение разноуровневых задач и кейс -заданий
	Пр 16-17	Тема 11. Финансовая и инвестиционная политика в предпринимательстве	3	4	4 33	-	Решение разноуровневых задач и кейс –заданий Промежуточное тестирование 2
	Ср	Самостоятельная работа	3	10	-	-	-
Промежуточная аттестация	ПА		3	0,35	-	-	-

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
Контроль			3	35,65			
Итого:				108	100		

Схема расчета итогового балла: Текущий рейтинг (все занятия и промежуточные тесты) + Результат итогового теста и все делится на 2 + ББ (если ББ предусмотрены)

5. Образовательные технологии

С целью формирования компетенций у студентов в учебном процессе используется: очно- дистанционная технология обучения.

6. Методические указания по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написания конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио – и видеозаписей по заданной теме, решение разноуровневых задач и др.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации деятельности, воспитывает целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

1. повторение пройденного учебного материала, чтение рекомендованной литературы;
2. подготовку к практическим занятиям (ДЛЯ ОЧНОЙ И ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ);
3. работу с электронными источниками;
4. подготовку к сдаче экзамена (зачета).

Изучение теоретического материала определяется рабочей учебной программой дисциплины, включенными в нее календарным планом изучения дисциплины и перечнем литературы; рекомендуется при подготовке к занятиям повторить материал предшествующих тем рабочего учебного плана, а также материал предшествующих учебных дисциплин, который служит базой изучаемого раздела данной дисциплины.

При подготовке к практическому занятию необходимо изучить материалы лекции, рекомендованную литературу. Изученный материал следует проанализировать в соответствии с планом занятия, затем проверить степень усвоения содержания вопросов.

При подготовке к экзамену (зачету) следует руководствоваться перечнем вопросов для подготовки к итоговому контролю по курсу. При этом необходимо уяснить суть основных понятий дисциплины.

Самостоятельная работа студентов, прежде всего, заключается в изучении литературы, дополняющей материал, излагаемый в лекционной части курса. Необходимо овладеть навыками библиографического поиска, в том числе в сетевых Интернет-ресурсах, научиться сопоставлять различные точки зрения и определять методы исследований.

Предполагается, что, прослушав лекцию, студент должен ознакомиться с рекомендованной литературой из основного списка, затем обратиться к источникам, указанным в библиографических списках изученных книг, осуществит поиск и критическую оценку материала на сайтах Интернет, соберет необходимую информацию.

7. Оценочные средства

7.1. Паспорт оценочных средств

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
3	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<i>Тестовые задания №1-300 Вопросы к зачету №1-30 Промежуточное тестирование 1 Разноуровневые задания и Кейс-задания. Задания 1-4</i>

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
3	ОПК-9. Способен оценивать и учитывать риски при управлении качеством	<i>Тестовые задания №301-600 Вопросы к зачету №31-60 Промежуточное тестирование 2 Разноуровневые задания . Кейс-задания Задания 5-8</i>

7.2. Типовые задания или иные материалы, необходимые для текущего контроля

7.2.1. Задания для оценки формирования компетенции УК-1, ОПК-9 (наименование оценочного средства)

Примерные тестовые вопросы для итогового тестирования

Вопросы 1-300 направлены на формирование компетенции УК-1

Вопросы 301-600 направлены на формирование компетенции ОПК-9

Задание №1

Индивидуальный предприниматель произвел инновационную замену старой системы организации труда на новую, в результате чего удалось уменьшить количество рабочих и увеличить интенсивность их труда. Определить, во сколько раз сократилось число занятых работников и повысилась интенсивность их труда.

Данные о производстве	Старая система	Новая система
Число рабочих, занятых производством продукции	60	30
Средняя интенсивность труда одного рабочего, шт.	20	50

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	+	Количество рабочих уменьшилось в 2 раза, интенсивность их труда возросла в 2,5 раза
)	-	Количество рабочих уменьшилось в 3 раза, интенсивность их труда возросла в 5 раз
)	-	Количество рабочих уменьшилось в 1,5 раза, интенсивность их труда возросла в 3 раза
)	-	Количество рабочих уменьшилось в 1,2 раза, интенсивность их труда возросла в 2 раза

Задание №2

Предпринимателем в своей фирме была внедрена инновационная система производственно-хозяйственной деятельности. Расходы на создание этой системы составили 1 млн 200 тыс. руб. Но благодаря этому доход продаж повысился и составил 45 млн руб., а себестоимость реализованной продукции снизилась и составила 39 млн руб. На сколько полученная прибыль превзошла расходы на создание данной системы?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	+	На 4,8 млн руб.
)	-	На 2 млн руб.
)	-	На 3,5 млн руб.

)	-	На 1,5 млн руб.
---	---	-----------------

Задание №3

Предприниматель Мария освоила изготовление нового изделия – вязанные джемперы, отделанные бисером. На каждый джемпер расходуется четыре мотка шерсти по 300 руб. за моток, а на украшение – пачка бисера стоимостью 100 руб. Какую прибыль она получит за каждый джемпер, если продаст его за 2500 руб.?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	-	1200 руб.
)	-	1000 руб.
)	-	1500 руб.
)	-	1700 руб.

Задание №4

Предприниматель предложил своему партнеру по бизнесу инвестировать в его предприятие 100 тыс. руб., пообещав через 3 года возратить 160 тыс. руб. Какой ежегодный прирост капитала предполагает предприниматель на вложенные инвестиции?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	-	20 тыс. руб.
)	-	10 тыс. руб.
)	-	30 тыс. руб.
)	-	15 тыс. руб.

Задание №5

Индивидуальный предприниматель Петров везет на рынок новый товар, тратит 6000 руб. на дорогу и продает товар другому предпринимателю по договорной цене 90 000 руб.

Какова чистая стоимость реализации предпринимателя Петрова?

Запишите число:		
)	Ответ:	84000

Задание №6		
<p>Некое ООО заключило договор на продажу клиенту 25 компьютеров по 30 тыс. руб. каждый. В договор включено сервисное соглашение, согласно которому компания будет обслуживать данные компьютеры в течение трех лет. Затраты на обслуживание каждого компьютера за год составляют 10 % от его стоимости. Какова будет выручка ООО от оказания сервисных услуг?</p>		
Запишите число:		
)	Ответ:	225000

Задание №7		
<p>Общество с ограниченной ответственностью производит и продает лимонад. Если продавать лимонад по цене 6 руб. за стакан, то можно реализовать 130 стаканов в день, а если продавать по цене 5 руб., то можно реализовать 200 стаканов. Напишите, по какой цене лучше продавать лимонад, чтобы получить больше прибыли?</p>		
Запишите число:		
)	Ответ:	5

Задание №8		
<p>ООО, занимающееся продажей продуктов питания, предполагает приобрести более удобный склад для расширения рынка сбыта. Определить необходимую емкость склада (в тоннах), если предположительный годовой грузооборот склада должен составить 16 000 тонн при среднем числе поступлений грузов в год, равном 16.</p>		
Запишите число:		
)	Ответ:	1000

Задание №9		
<p>Фермер продает на рынке лошадь, и запрашивает за нее цену по числу подковных гвоздей следующим образом: за первый гвоздь он просит 10 руб., за второй – 20 руб., за третий – 30 руб., за четвертый – 40 руб. и т. д. Сколько денег хочет получить фермер за лошадь, если у нее 16 подковных гвоздей?</p>		

Запишите число:		
)	Ответ:	1360

Задание №10				
К каким аспектам предпринимательства относятся следующие виды деятельности?				
Укажите соответствие для всех 4 вариантов ответа:				
)	1	Реализация нововведений)	к экономическим аспектам
)	2	Продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг)	к правовым аспектам
)	1	Освоение новых рынков сбыта и источников сырья		
)	2	Получение прибыли		

Задание №11				
Сопоставить вид предпринимательской деятельности с ее содержанием.				
Укажите соответствие для всех 4 вариантов ответа:				
)	1	Консалтинговое предпринимательство)	связано с оказанием консультаций по организационным, экономическим, юридическим и другим вопросам
)	2	Финансовое предпринимательство)	представляет собой банковскую, страховую деятельность, деятельность фондовых бирж
)	3	Коммерческое предпринимательство)	деятельность, основное содержание которой составляют торгово-обменные и товарно-денежные отношения
)	4	Посредничество)	соединение заинтересованных во взаимной сделке сторон

Задание №12

Укажите соответствие содержания каждому из видов коммерческих сделок.

Укажите соответствие для всех 5 вариантов ответа:

)	1	Основные сделки)	связаны с куплей-продажей товаров или оказанием услуг
)	2	Срочные сделки)	определены моментом вступления ее в действие, либо моментом ее прекращения, либо указаны оба момента
)	3	Односторонние сделки)	для такой сделки достаточно волеизъявления одной стороны
)	4	Консенсуальные сделки)	сделки, в которых права и обязанности сторон наступают с момента соглашения о совершении сделки
)	5	Бессрочные сделки)	в таких сделках не определяются ни момент ее вступления в действие, ни момент ее прекращения

Задание №13

В каком порядке ведется поиск названия своей деятельности в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД)?

Укажите порядок следования всех 4 вариантов ответа:

)	2	Выбирается подвид деятельности
)	4	Выбирается конкретное направление деятельности
)	1	Выбирается сфера деятельности
)	3	Выбирается более мелкое производство

Задание №14

Расставьте источники стартового капитала в той последовательности, в которой они в наибольшей степени дают возможность быстрее открыть собственное дело.

Укажите порядок следования всех 4 вариантов ответа:		
)	4	Безвозмездная помощь
)	1	Собственные средства
)	2	Долговое финансирование
)	3	Привлечение инвестиций

Задание №15		
Быть предпринимателями не имеют права		
Выберите несколько из 5 вариантов ответа:		
)	-	государственные служащие
)	-	работники правоохранительных органов
)	-	военнослужащие
)	-	работники органов государственной власти
)	-	дееспособные граждане своей страны

Задание №16		
К какому виду предпринимательства относится информационная деятельность?		
Выберите один из 4 вариантов ответа:		
)	-	К производственному предпринимательству
)	-	К страховому предпринимательству
)	-	К профессиональным аудиторским услугам
)	-	К маркетинговому предпринимательству

Задание №17		
Как называются физические и юридические лица, осуществляющие		

предпринимательскую деятельность?		
Выберите один из 4 вариантов ответа:		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Субъекты предпринимательской деятельности
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Объекты предпринимательской деятельности
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Заинтересованные лица
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Основные контрагенты предпринимателя

Задание №18		
Какие виды деятельности относятся к непроизводственному бизнесу?		
Выберите несколько из 4 вариантов ответа:		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Профессиональный спорт
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Концертная деятельность
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Создание новых материалов и технологий
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Производство и реализация продукции

Задание №19		
Какие из перечисленных мероприятий связаны с демополизацией экономики страны?		
Выберите несколько из 5 вариантов ответа:		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Принудительное и инициативное разукрупнение монопольных производств
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Устранение препятствий для конкуренции
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Устранение отдельных привилегий для отдельных производителей
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Насыщение рынка товарами и услугами
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Лучшее использование местных сырьевых ресурсов

Задание №20		
--------------------	--	--

Какие из перечисленных названий характеризуют объединения партнеров по бизнесу в различные хозяйственные ассоциации?

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Акционерные общества
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Товарищества
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Производственные кооперативы
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Добровольные организации
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Некоммерческие общества

Задание №21

Какие из перечисленных позиций относятся к объектам предпринимательской деятельности?

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Товар
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Продукт
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Услуга
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Наемный работник
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Государство

Задание №22

Какие из перечисленных принципов относятся к принципам предпринимательской деятельности?

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Самостоятельность и независимость
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Личная экономическая заинтересованность и ответственность
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Свобода выбора поставщиков, потребителей и ценообразования

)	-	Отсутствие свободы выбора направлений предпринимательской деятельности
---	---	------------------------------------------------------------------------

Задание №23

Какие из перечисленных элементов составляют коммерческое предпринимательство?

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	-	Товарно-денежные отношения
)	-	Торгово-обменные операции
)	-	Операции и сделки по купле-продаже товаров и услуг
)	-	Предоставление гарантий страхователю имущества

Задание №24

Какие преимущества обеспечивают прямые торговые сделки между производителями и потребителями товаров, работ, услуг?

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	-	Потребитель получает именно тот товар, который ему необходим
)	-	Потребитель расширяет свои деловые связи, входя в контакт с предприятиями, которые участвуют в проекте
)	-	Длительное перечисление денег на банковский счет партнера по сделке
)	-	Не сразу определяется момент вступления сделки в действие

Задание №25

Какие сделки называются консенсуальными сделками?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	-	Сделки, в которых права и обязанности сторон наступают с момента соглашения о совершении сделки
)	-	Сделки, для которых достаточно волеизъявления одной стороны
)	-	Сделки, в которых права и обязанности не возникают до момента передачи товара от передающей стороны стороне получающей

)	-	Сделки, в которых требуется согласование воли двух или более лиц
---	---	------------------------------------------------------------------

Задание №26

Какие сделки относят к основным сделкам?

Выберите один из 4 вариантов ответа:

)	-	Те, которые связаны с куплей-продажей товаров или научно-технической информации
)	-	Международные перевозки, страхование, складирование, переработка и хранение грузов
)	-	Банковские операции, связанные с проведением расчётов между сторонами
)	-	Соглашения, связанные с передачей товаров, работ и услуг от продавцов к покупателю

Задание №27

Какие функции выполняет предпринимательство в рыночной экономике?

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:

)	-	Общеэкономическую
)	-	Инновационную
)	-	Социальную
)	-	Организаторскую
)	-	Контролирующую

Задание №28

Какие часто употребляемые синонимы имеет слово «предпринимательство»?

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	-	Бизнес
)	-	Коммерческая деятельность
)	-	Деловая активность

)	-	Самостоятельная деятельность
---	---	------------------------------

Задание №29

Каким может быть предпринимательство в зависимости от формы собственности?

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	-	Государственным
)	-	Частным
)	-	Производственно-хозяйственным
)	-	Коммерческим

Задание №30

Какими могут быть экономические результаты предпринимательской деятельности?

Выберите несколько из 4 вариантов ответа:

)	-	Отрицательный результат (убыток, ущерб, проигрыш) – при наступлении риска
)	-	Нулевой результат – при нулевом ущербе для предпринимателя
)	-	Положительный результат (прибыль, выгода, выигрыш) – при отсутствии риска
)	-	Безрезультатность всех попыток деятельности

Задание №31

Какими преимуществами обладают предприятия малого бизнеса по сравнению с крупными хозяйствующими субъектами?

Выберите несколько из 5 вариантов ответа:

)	-	Быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования
)	-	Большая самостоятельность в выполнении любых хозяйственных действий
)	-	Гибкость и оперативность в принятии решений

)	-	Высокая конкуренция на рынках сбыта
)	-	Небольшие объемы собственного капитала

Задание №32

Критерии оценки: баллы начисляются пропорционально правильно выполненным тестовым заданиям.

Максимальное количество баллов – 2.

Промежуточное тестирование 1 оценивается в 33 балла.

Промежуточное тестирование 2 оценивается в 33 балла.

Итоговый тест

Полный банк тестовых заданий по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» находится на образовательном портале ТГУ.

Критерии оценки: баллы начисляются пропорционально правильно выполненным тестовым заданиям.

10.2 Задания (примерные) , направленные на формирование компетенции УК-1, ОПК-9

Задание 1 направлено на формирование компетенции УК-1

У какого предприятия предпринимателю более выгодно закупать комплектующие изделия.

Текст задания

Предпринимателю необходимо принять решение по выбору поставщика комплектующих изделий для своего предприятия. Необходимые комплектующие производят два предприятия: предприятие «А» и предприятие «Б». Оба предприятия являются известными и надежными, производимая ими продукция имеет сопоставимое качество. Предприятие «А» продает комплектующие по цене 125 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук). Предприятие «Б» продает комплектующие по цене 130 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук). К недостатку предприятия «А» относится то, что оно расположено на 200 км дальше, чем предприятие «Б». Расстояние до предприятия «А» составляет 500 км, а до предприятия «Б» – 300 км. Тариф на перевозку груза на расстояние 500 км составляет 52 рубля за километр. При перевозке груза на расстояние 300 км тарифная ставка немного выше и

составляет 59 рублей за километр. Предприятием «А» комплектующие поставляются в пакетах на поддоне и могут быть разгружены с помощью подъемно-транспортных устройств. Предприятие «Б» поставляет товар в коробках, которые нужно разгружать вручную. Время механизированной разгрузки пакетированного на поддонах груза, поставляемого предприятием «А», составляет 30 минут. Время ручной разгрузки непaketированного груза, поставляемого предприятием «Б», составляет 6 часов. Часовая ставка рабочего на участке разгрузки – 80 рублей.

- 1) Изложить свои рассуждения
- 2) Дать свои пояснения по ходу расчетов
- 3) Произвести необходимые расчеты
- 4) Расчеты и их результаты отразить в таблице 1

Таблица 1

Расчет расходов предпринимателя, связанных с закупкой комплектующих изделий

Наименование показателя	Предприятие «А»	Предприятие «Б»
Расходы на покупку товара		
Транспортные расходы		
Расходы на заработную плату грузчикам		
Всего расходов на приобретение товара		

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в задании
2. Оценить правильность решения задания.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

- 2 балла – за правильное решение кейсов и сделанными выводами
 0 баллов выставляется студенту, если задание не выполнено

Задание 2 Разноуровневое задание направленное на формирование компетенции
УК-1

Кейс –задание

Ситуация для анализа: «Инновационная деятельность научно-производственного центра "Реликт"»

Научно-производственный центр «Реликт» является одной из крупнейших отечественных фирм по созданию компьютерных технологий для швейной индустрии. Компания занимает 20 % этого наукоемкого рынка и выпускает более 50 программ в год. А начинала эта компания с пошива чехлов для автомобильных сидений...

Начало бизнеса

Начало 1990-х гг. было трудным моментом в истории отечественной отраслевой науки: бюджетное финансирование резко сократилось, традиционные заказчики оказались на грани банкротства. Уровень оплаты труда работников НИИ порой не соответствовал даже прожиточному минимуму. Не было исключением и Центральный научно-исследовательский институт швейной промышленности, где трудились те, кто составляет сейчас кадровое ядро «Реликта». Именно в этот период у них родилась бизнес-идея, с реализации которой началась история компании.

Научный коллектив подошел к проблеме «выживания» с маркетинговой точки зрения и, перед тем как выйти на рынок, провел маркетинговое исследование. Целью этого этапа было определение места сосредоточения платежеспособного спроса. Выяснилось, что это те же люди, кто приобретает автомобили. Было принято решение об использовании разработанной в НИИ уникальной технологии по соединению лоскута в производстве чехлов для автомобилей. Благодаря этой запатентованной технологии лоскутное (а значит, более дешевое) изделие казалось непосвященному человеку сшитым из полноценной ткани и при этом искусно декорированным. Коллектив приобретал по бросовым ценам фабричные производственные отходы — остатки дорогих натуральных тканей и мехов — и шил качественные долговечные чехлы. Сбывали продукцию также без посредников. Товар пользовался огромным спросом. Были заключены договоры с простаивающими ателье, и бизнес пошел в рост.

Однако через некоторое время коллектив верно спрогнозировал падение спроса на свою продукцию. Во-первых, появились дешевые импортные аналоги, а во-вторых, сама продукция перестала быть настолько актуальной. Коллектив «Реликта» переориентировался на новую нишу...

Новый рынок

Новая ниша, которую выбрали себе ученые, — пошив спецодежды. Во-первых, здесь можно успешно использовать технологические разработки сотрудников НПЦ «Реликт». Рабочая одежда должна быть прочной и долговечной, поэтому для нее используются особые ткани, требующие особой технологии пошива. С другой стороны, ткани и технологии не должны быть дорогостоящими, так как уровень цен на такую продукцию должен оставаться невысоким.

Успех нового предприятия строился на том, что сотрудники компании смогли правильно спрогнозировать ситуацию на рынке профессиональной одежды и грамотно оценить характер и объем спроса.

К середине 1990-х гг. на рынке России появились компании, готовые платить за корпоративную одежду, являющуюся частью фирменного стиля. Причем каждая компания требовала эксклюзивности продукции, с одной стороны, и ее многофункциональности — с другой. Технология «Реликта» давала возможности гибкого реагирования на нужды заказчика, при этом сохранялась низкая себестоимость, что создавало и значительное ценовое преимущество перед западными конкурентами.

Компания начала с уже освоенного платежеспособного сектора — автосервисов, которые приобретали форму для автослесарей, мойщиков автомобилей и технического персонала. Затем стали поступать заказы от медицинских учреждений, охранных агентств, магазинов, авиакомпаний и т. д.

Необходимость частой смены моделей и работа малыми партиями (от 20 до 100 единиц) сдерживали рост бизнеса. Исполнение заказов требовало оперативности, а затраты на переподготовку производственных мощностей под новый заказ составляли 50 % от всей стоимости проектов и требовали не только средств, но и времени. И тогда «Реликт» внедрил еще одну инновацию — компьютерную систему проектирования спецодежды. С ее помощью удалось сократить подготовительный цикл работ перед запуском модели в производство в пять-семь раз. За один рабочий день теперь можно было успеть нарисовать эскиз, сделать лекала на все заказанные размеры и выкройки, рассчитать, сколько понадобится ткани, описать все технологические операции и их последовательность для конкретной модели. Успех такой программы был очевиден, и фирма «Реликт» получила значительное конкурентное преимущество на рынке профессиональной одежды, но на очереди была другая инновация...

Новая стратегия бизнеса

Вместо того, чтобы использовать свое ноу-хау и получать сверхприбыль в выбранном секторе, компания нашла новое рыночное окно с великолепной перспективой роста. «Реликт» продает свою запатентованную технологию конкурентам, имеющим крупные производства (что позволяет использовать эффект экономии на масштабах), и сосредотачивает свою деятельность на создании компьютерных технологий для швейных производств разной направленности.

К концу 1990-х гг. программный продукт «Реликта» использовали не только компании, специализирующиеся на пошиве спецодежды, но и предприятия по пошиву мужских и женских костюмов, детской одежды, меховых и кожаных изделий. Свою продукцию компания стала реализовывать и мебельным производителям, так как при использовании уникальной компьютерной технологии «Реликта» себестоимость производства мягкой мебели снизилась на 5-7 %.

Последней новацией стало создание компьютерной программы, позволяющей персонифицировать каждую единицу продукции под индивидуальные особенности фигуры человека.

Целевым рынком «Реликта» являются небольшие, быстро развивающиеся швейные предприятия с числом занятых около 30 человек и ежегодным оборотом приблизительно 500 тыс. долл. в год. Таких предприятий в России около полутора тысяч. Однако лишь четвертая часть из них готова к профессиональному использованию компьютерных технологий. Но и те компании, которые внедряют новые технологии, также ограничены в средствах, поэтому «Реликт» дифференцировал свою продукцию и старается удовлетворить различные требования клиентов. Для продвижения своей продукции компания воспользовалась механизмом государственной поддержки малого бизнеса. В России есть Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Покупатели компьютерной технологии «Реликта» могут получать через фонд необходимое для ее установки оборудование на выгодных лизинговых условиях. А стоимость вычислительной техники и периферии составляет 50-70 % от общих затрат по внедрению компьютерного проектирования одежды. Благодаря этому нововведению продажи «Реликта» выросли на 60 %.

Таким образом, активная инновационная политика и грамотный маркетинговый подход обеспечили малому предприятию «Реликт» устойчивый рост и перспективы развития на рынке России.

Аналитическое задание

1. Изучив кейс для анализа, перечислить инновации компании «Реликт».
2. На основе таблицы дать характеристику инноваций компании «Реликт» по основным классификационным признакам.
3. Привести примеры продуктовых инноваций, появившихся на российском рынке в последнем полугодии. Дать им характеристику по основным классификационным признакам.

4. Подумайте и определите факторы, влияющие на инновационную активность и восприимчивость производителей.

5. Определите ключевые факторы успеха инновационной деятельности компании «Реликт»;

6. Продемонстрируйте факторы, способствующие и, напротив, препятствующие развитию инновационной деятельности в малом секторе бизнеса;

7. Дайте характеристику успешному, на Ваш взгляд, в условиях малого предпринимательства типу менеджмента.

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в кейсе заданиям
2. Оценить обоснованность предложенного решения, наличие альтернативных вариантов.
3. Оценить оригинальность подхода к решению кейса.
4. Написать рекомендации по результатам выполненной работы.
5. Выставить результаты оценки.

Задание 3 направлено на формирование компетенции УК-1

Определить: количество покупателей, оставшихся на конец июня и июля в каждой фирме; проанализировать тенденцию и сделать заключение (написать вывод).

Текст задания

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:

1. В конце мая: – у фирмы «А» было 400 покупателей; – у фирмы «В» – 400 покупателей; – у фирмы «С» – 200 покупателей.
2. 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.
3. В течение июля повторилась ситуация, описанная по июню.

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в задании
2. Оценить правильность решения задания.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

- 2 балла – за правильное решение кейсов и сделанными выводами
0 баллов выставляется студенту, если задание не выполнено

Задание 4 направлено на формирование компетенции УК-1

Определить: удельную прибыль предприятия; удельную отпускную цену предприятия с НДС; посредническую и торговую надбавки; цену торгово-оптовой организации; розничную цену изделия.

Текст задания

Проследите за формированием цены на автомобиль:

- если коммерческая себестоимость единицы данного изделия – 295 тыс. ден. ед.;
- уровень рентабельности – 25 % к полной себестоимости изделия;
- акциз – 45 тыс. ден. ед., исчисленный к единице изделия; – налог на добавленную стоимость – 18 % от расчетной цены предприятия (без НДС);
- посредническая надбавка торгово-оптовой организации – 20 % от оптовой цены закупки;
- посредническая надбавка торгово-розничной организации – 10 % от закупочной цены.

Рекомендации по выполнению задания

1. Найти необходимые для расчетов формулы, которые даны на слайдах, в тексте к учебнику и содержатся в рекомендуемой литературе.
2. Произвести по формулам вычисления. Подробное обоснование проводимых расчетов является обязательным.
3. Результаты вычислений занести в таблицу.

№ п/п	Задание	Ответ
1	Удельная прибыль предприятия	тыс. тыс. ед.
2	Отпускная цена предприятия (без НДС)	тыс. ден. ед.
3	Отпускная цена предприятия с НДС	тыс. ден. ед.
4	Посредническая надбавка торгово-оптовой организации	тыс. ден. ед.
5	Цена торгово-оптовой организации	тыс. ден. ед.
6	Торговая надбавка розничной организации	тыс. ден. ед.

7	Цена розничной организации	тыс. ден. ед.
---	----------------------------	---------------

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в задании
2. Оценить правильность решения задания.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

- 2 балла – за правильное решение кейсов и сделанными выводами
0 баллов выставляется студенту, если задание не выполнено

Задание 5. Разноуровневое задание направленное на формирование компетенции ОПК-9

Кейс –задание

«Наш герой (НГ) был принят на должность руководителя департамента в достаточно крупную фирму. Ранее он работал заместителем директора в существенно более скромной по размерам и известности компании того же профиля.

Ему быстро, на второй день работы, поставили компьютер и подключили к различным корпоративным системам, кадровой, плановой и проектной, финансовой системе, а также к системе документооборота, все при соблюдении установленных полномочий доступа и требований по защите информации. Само собой, подключили и к **корпоративной электронной почте**.

Такие оперативность, широта, упорядоченность и режимы использования предложенного информационного обеспечения, особенно по сравнению с тем, что в этой части было на предыдущей работе, понравились НГ. По его мнению, подобный уровень организации информационных ресурсов свидетельствовал о высокой корпоративной культуре нового работодателя.

Правда, смутило то, что в его электронный почтовый ящик, буквально сразу после включения, стали поступать письма, и одно из первых было уведомление HR о выходе на работу нового директора департамента, а именно – НГ. С огромным списком получателей, поставленных в копию. НГ показалось, что рассылка была по всей компании, многим сотням сотрудников.

Первоначально НГ решил мыслить позитивно, определив для себя, что в данном случае дело связано с практической реализацией в компании принципов единого информационного пространства. И такая продвинутость компании очень даже хороша для дела.

Но возникшая настороженность через несколько дней получила очень весомое подтверждение, электронные письма пошли лавиной. За пару недель **поток входящих писем** вырос до 100 — 150 и более в день, и на этих цифрах начал стабилизироваться. А на прежней работе у НГ было в среднем не более десятка писем в день, и то казалось, что много...

Возник сначала немой вопрос, а потом и осторожные обращения к еще мало знакомым коллегам сопоставимого менеджерского положения, в чем тут дело, сколько писем получают они, и в целом, почему такие электронные сквозняки гуляют по компании. Ответы были

примерно одинаковые: все получают много писем. Что тут такая корпоративная культура. Что, наверное, это полезно с точки зрения эффективности менеджмента, и подобные расплывчатые комментарии, которые, однако, заканчивались кивком на самый верх, что это установка первого лица и спорить бесполезно. Так организована **внутренняя бизнес-коммуникация**.

Первое лицо с недавних пор запретило всю бумажную переписку внутри компании. И одновременно дало команду на «снятие информационных барьеров» внутри и между подразделениями, что выразилось, в конечном итоге, в стремительном росте электронных писем по схеме, ведущей в пределе к связям «каждый с каждым». То есть, любой клерк имел право (это как бы даже поощрялось в соответствующем положении) написать любому начальнику, хотя бы и генеральному директору. Чем уже начинали пользоваться отдельные сотрудники с инициативой. И наоборот, тоже можно было, когда большой начальник пишет меморандум на самый низ, что однако еще никак не наблюдалось на практике, в основном между начальством сохранялся режим обычного обмена на смежных уровнях.

Как понял НГ, все делалось ради перехода к продекларированной в компании системе управления знаниями (на разработку была привлечена дорогая компания от гендиректора), для чего начали внедрять единое информационное пространство, наполняемое путем генерации внутрифирменного спама (так определил это НГ, оценивая ситуацию). По замыслам, в едином пространстве ведутся все планы и проекты компании, контролируются все письма и поручения, идет сквозное отслеживание исполнительской дисциплины всех сотрудников, накапливается документальная база данных с целью аналитической обработки, извлечения знаний и компьютерной добычи корпоративной мудрости компании, решаются и другие фантастические задачи, исходящие от самого верха.

А чтобы знаниями менеджмент мог управлять (извлекать и употреблять) самостоятельно и без посредников, был выпущен соответствующий приказ, работа с компьютерами была включена в основные требования к начальствующим должностям на всех уровнях, было проведено экспресс-обучение компьютерным основам всех руководителей подразделений.

Одновременно были значительно сокращены штаты секретарей. Их совсем убрали из департаментов и централизовали у топ-менеджмента, сделав корпоративным ресурсом, когда несколько секретарей, как бы в режиме общего пользования, выполняли поручения прежних подразделенческих начальников, что они делали, естественно, уже без прежнего энтузиазма...

На глазах возникала сулящая много всякого безбумажная технология работ самого передового уровня...

В период становления на должности, в течение своих «первых 100 дней», наш герой и без того имел массу проблем и вопросов в своей повседневной деятельности, пожирающих рабочее время, а этот мутный электронный поток писем, казалось, делал ситуацию с продолжительностью рабочего дня и с выходными практически неразрешимой. Не знаешь, за что хвататься.

НГ решил бороться с этой рутиной. Сначала он все письма прочитывал и на все отвечал, хотя бы чем-то вроде, «получил, спасибо», засиживаясь до глубокой ночи. Потом стал читать, но не отвечать ряду ниже по должности стоящих абонентов. Наконец, перестал и прочитывать письма, от тех, как ему казалось, бесполезных адресатов. Но на регулярных совещаниях (а их было, по крайней мере, четыре вида: у гендиректора, с заказчиками, со своими сотрудниками и с коллегами из смежных департаментов) он стал иногда попадать в ситуации, когда

участники совещания ссылались, что по такому-то вопросу они (или их клерки) всех проинформировали рассылкой, а НГ был не в курсе, на чем стал терять очки.

Путь прямого действия (противодействия) не помог. Поэтому он решил более четко проанализировать и структурировать свою электронную переписку. НГ обнаружил и классифицировал источники, понял, что в основном письма идут от HR и других обеспечивающих подразделений, от топ-менеджмента, от заказчиков, от руководителей других департаментов, начальников служб, от руководителей проектов (своих и чужих), от собственных подчиненных руководителей и рядовых. Характерно, что писем «точка – точка» было довольно мало, все, казалось, специально старались уведомить о своих проблемах, да и просто поделиться информацией с возможно большим числом адресатов, типа «I am open для всех» (политика открытости поощрялась)...

Значительный объем возникал по линии внешней переписки с заказчиками, письмами из системы электронного документооборота, которые порождали собственные «струи» в этом электрическом гольфстриме, особенно когда надо было подготовить письмо по согласованию с несколькими подразделениями. В почту попадали также письма, связанные с существенными управленческими событиями из кадровой, плановой, финансовой и других корпоративных подсистем. Среди них приятной мелочью поначалу выглядели автоматические письма о днях рождения сотрудников с их ФИО, должностью и фотографиями (полезно оказалось для знакомства с коллективом), со стандартными текстами поздравлений.

Не забывала система напомнить и о праздниках, об отпусках, о рождении детей, о свадьбах сотрудников, о поощрениях и повышениях в должности и т.д. Венчали этот корпоративный электронный фонтан регулярные рассылки обзоров по тематике фирмы, в форме информационных подборок от PR-службы, новостей и аналитики. Кроме того, НГ сохранял (уже с трудом) давнюю привычку регулярно смотреть по подписке технические, экономические и политические интернет-новости из доверенных источников. В общем, читай — не хочу, скучать НГ не приходилось.

Однако НГ хладнокровно собрал данные, овладел фактурой, хорошо обдумал положение и продолжил борьбу, сформулировав для себя ряд задач для сокращения объема электронной переписки, приходящей в его адрес. В рамках своих полномочий, проведя необходимые подготовительные технологические и административные мероприятия, он через несколько месяцев добился значительного, в 2-3 раза, сокращения числа поступающих писем с перспективой дальнейшего уменьшения потока, без потери в качестве работы и выигрыше заметного личного времени, меньшей загрузки мозгов информационным шумом и соответствующего снижения невосполнимых затрат нервной энергии....»

Вопросы по кейсу:

- Что можно сказать о корпоративной культуре данной компании?
- Как вы оцениваете инициативу (замысел и реализацию) первого лица по переходу к безбумажным технологиям и управлению знаниями?
- Какой перечень мероприятий на месте НГ предусмотрели бы вы для **сокращения объема электронной переписки**?
- Как правильно, на ваш взгляд, следовало бы организовать переход к безбумажным технологиям и управлению знаниями в компании?

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в кейсе заданиям
2. Оценить обоснованность предложенного решения, наличие альтернативных вариантов.
3. Оценить оригинальность подхода к решению кейса.
4. Написать рекомендации по результатам выполненной работы.

5. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

2 балла – за правильное решение кейсов и сделанными выводами

0 баллов выставляется студенту, если задание не выполнено

Задание 6. Разноуровневое задание направленное на формирование компетенции ОПК-9

Кейс –задание

Дано. Региональная компания «Спорт-Экстрим», занимающаяся производством и реализацией спортивных товаров (как собственного производства, так и закупаемых на стороне), на пятом году своего существования столкнулась с прекращением роста выручки и прибыли. При этом не было никаких видимых причин для ухудшения ситуации – кризиса на рынке, резких изменений в ценовой и ассортиментной политике.

Ограничения. У «Спорт-Экстрима» не было ресурсов, чтобы на равных конкурировать с крупными федеральными игроками, пришедшими на местный рынок, и вести серьезную экспансию в другие регионы. Компания арендовала помещения у муниципальных органов власти и не могла рассчитывать на эту недвижимость как на дополнительный источник дохода.

Необходимо решить. Возможно ли в данной ситуации возвращение компании в прибыльную зону за счет корректировки ее бизнес-модели.

Предыстория

Этот кейс написан на основе реального консалтингового проекта, в котором мне довелось участвовать в 2010 году. Компания «Спорт-Экстрим» развивалась на своем региональном рынке в отсутствие жесткой прямой конкуренции, ориентируясь на существующий спрос и незанятые ниши. Первоначально занималась розничной продажей спортивных товаров. Затем освоила смежные сегменты: продажу спортивного инвентаря, товаров для охоты, рыбалки, мото/ велотуризма. Спустя несколько лет появилось производство спортивной одежды для гимнастики и фитнеса.

Общей концепцией бизнеса стало: все для спорта и активного отдыха. Позиционирование: товары в среднем ценовом сегменте плюс оригинальная продукция собственного производства.

До момента обращения за консультацией среднегодовые темпы роста бизнеса составляли от 50% до 100%. «Спорт-Экстрим» активно росла, использовала различные методы мотивации персонала, проводила тренинги и выездные сессии. В общем, все было замечательно: бизнес рос и приносил стабильную прибыль, атмосфера в коллективе была пропитана позитивом. Развитие шло за счет выхода в новые сегменты рынка: осваивали новые товарные группы в рознице, развивали корпоративные продажи. Среднемесячная выручка колебалась от 3 млн до 5 млн рублей, в офисе работало порядка 40 человек. Руководил компанией собственник, который занимался и вопросами стратегического развития, и оперативным руководством. Направления бизнеса «Спорт-Экстрим»:

- Собственное производство спортивной одежды (порядка 700 оригинальных лекал).
- Розничная сеть в пределах одного города по реализации широкого ассортимента спортивного инвентаря и одежды, товаров для рыбалки, туризма и активного отдыха.
- Отдел корпоративных продаж (клиенты – розничные сети и муниципальные органы власти).
- Обособленная розничная точка по продаже вело/мототехники, запасных частей и аксессуаров.

Структура выручки компании «Спорт-Экстрим»



На рынке региона были и другие местные компании, работающие в данных направлениях. Но прямой конкуренции не было. Ни у кого больше не было производства. Розничные продажи других компаний в данных товарных сегментах не выходили за пределы их городов. Более того, «Спорт-Экстрим» поставлял в их магазины продукцию собственного производства.

Что-то пошло не так

В один прекрасный момент на региональный рынок пришли крупные федеральные игроки. Продажи «Спорт-Экстрима» перестали расти, а по некоторым сегментам (розница и вело/мото) и вовсе пошли вниз.

Конкурировать с федеральными игроками в ширине и глубине ассортиментной линейки становилось все сложнее. До поры до времени ситуацию спасала наработанная репутация, лояльность местных покупателей и наличие в ассортименте недорогих (относительно федеральных сетей) товаров, которые больше соответствовали покупательской способности основной части местной аудитории.

Фактически клиентская база «Спорт-Экстрима» разделилась: те, кто мог позволить себе более дорогие и качественные товары, ушли в федеральные сети. А региональной компании сохранили верность те покупатели, кому были не по карману брендовые товары, а также те, кто размещал индивидуальные заказы на пошив спортивной одежды – формы для занятий физкультурой в школе, спортивных секциях, нестандартной экипировки.

Первая реакция собственника: надо добавить рекламы и активизировать маркетинговую поддержку. Не помогло, но затраты выросли. Выросли затраты, следовательно, снизилась прибыль. Как следствие – у продавцов уменьшились бонусы, и стал ухудшаться моральный климат в коллективе.

Вторая реакция собственника: увеличить интенсивность тренингов с персоналом, чтобы поднять мотивацию, нарастить продажи, вернуться на траекторию роста. Снова не помогло. Затраты еще раз выросли, а продажи нет. Добавились проблемы с ухудшением оборачиваемости товарных остатков, ростом неликвидных остатков. Прибыль продолжала падать.

Третья реакция собственника: пора продавать бизнес, пока не стало еще хуже.

В этот момент были приглашены консультанты. Первоначальная постановка задачи звучала так: подготовка пакета документов для due diligence, обоснование стоимости компании, которая понималась собственником чисто интуитивно. Но анализ активов показал большое расхождение между ожиданиями собственника и реальной оценкой компании. Поэтому собственнику было предложено в качестве альтернативной задачи разработать программу реанимации бизнеса и возврата его на траекторию роста.

Вопросы

1. Может ли такой небольшой региональный бизнес выжить и продолжить развиваться, конкурируя с крупными сетями?
2. Как необходимо скорректировать бизнес-модель компании «Спорт-Экстрим» для возврата в прибыльную зону?
3. Какие решения могут обеспечить устойчивое развитие компании на горизонте нескольких лет?

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в кейсе заданиям
2. Оценить обоснованность предложенного решения, наличие альтернативных вариантов.
3. Оценить оригинальность подхода к решению кейса.
4. Написать рекомендации по результатам выполненной работы.
5. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

- 2 балла – за правильное решение кейсов и сделанными выводами
0 баллов выставляется студенту, если задание не выполнено

Задание 7. направлено на формирование компетенции ОПК-9

Рассчитать на основании данных, приведенных в таблице 4.1: чистый дисконтированный доход; срок окупаемости с учетом дисконтирования; индекс доходности дисконтированных капиталобразующих инвестиций.

Текст задания

Денежные потоки инвестиционного проекта имеют вид, приведенный в таблице 4.1:

- продолжительность шага расчета равна одному году;
- притоки заносятся в таблицу со знаком «+», а оттоки – со знаком «-»;
- все притоки и оттоки на каждом шаге считаются относящимися к концу этого шага, и точкой приведения является конец нулевого шага.

Таблица 4.1. Денежные потоки (в условных единицах)

№ стр.	Показатель	Номер на шаг расчета (t)					
		0	1	2	3	4	5
1	Сальдо денежного потока от операционной деятельности, $F_{оп}(t)$, ден. ед.	0	21,6	49,3	59,7	64,4	80,7
2	Сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности, $F_{ин}(t)$, ден. ед.	-100	-70	0	0	0	0

4	Коэффициент дисконтирования	1	0,909	0,83	0,75	0,68	0,62
---	-----------------------------	---	-------	------	------	------	------

Для упрощения расчеты производятся в текущих ценах (без учета инфляции). Показатели эффективности зависят от вида налоговых льгот. В данном задании примем, что налоговые льготы отсутствуют. Норму дисконта принимаем $E = 10\%$.

Рекомендации по выполнению задания

1. Найти необходимые для расчетов формулы, которые даны на слайдах, в тексте к учебнику и содержатся в рекомендуемой литературе.
2. Произвести по формулам вычисления. Подробное обоснование проводимых расчетов является обязательным.
3. Результаты вычислений занести в таблицу

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в задании
2. Оценить правильность решения задания.
3. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

- 2 балла – за правильное решение кейсов и сделанными выводами
0 баллов выставляется студенту, если задание не выполнено

Задание 8. Разноуровневое задание направленное на формирование компетенции ОПК-9

Кейс –задание

Описание проблемы

Как и многие другие сферы, **рынок подбора персонала** переживает всплеск изменений, связанных с развитием технологий. Бурно растут работные сайты, активно развиваются специализированные приложения для социальных сетей. Также, в конце 2011 года на рынке был запущен онлайн-проект **Recruitnet.ru**. Это ресурс, представляющий собой площадку, где компании размещают вакансии, а **профессиональные рекрутеры** могут их закрывать, работая по схеме фриланс-сотрудничества (как те, кто только этим зарабатывает на жизнь, так и «совместители»).

За четыре месяца существования сеть фрилансеров растет достаточно быстро – к середине марта насчитывалось 125 человек из 20 регионов (все с опытом работы от двух лет). Количество работодателей – чуть более 26 компаний (хотя и не все из них вывешивают сразу свои вакансии). Получив первый опыт работы, как публичного сервиса, и осмыслив его, создатели ресурса осознали необходимость изменения стратегии развития. Владелец проекта определяются на данный момент с тем, какой путь развития будет наиболее эффективным в долгосрочной перспективе, но при этом обеспечит приток заказов уже в ближайшее время. Стоит ли рекрутинговому сайту создать свой **штат сотрудников** или лучше работать по схеме **фриланс-сотрудничества**?

Альтернативный выбор

Есть два альтернативных пути развития и позиционирования проекта, но какой из них – лучше?

Первый – сделать ставку исключительно на развитие собственной сети фрилансеров, обеспечить ее быстрый рост и покрытие всей территории РФ и ключевых стран СНГ (Украина, Белоруссия, Казахстан) максимально быстро. А потом уже предлагать компаниям данную сеть (т.е. пул рекрутеров) и возможность удобного доступа к ней и реализации проектов по подбору в любом регионе. При этом кадровые агентства становятся клиентами – наравне с компаниями они получают возможность доступа к данной сети для закрытия привлеченных ими заказов. В данной ситуации компания будет зарабатывать на возможностях доступа к этой сети, а также на оказании дополнительных услуг наиболее активным фрилансерам (путем введения премиум аккаунтов). Преимущества этой модели руководители рекрутингового сайта видят в том, что она масштабируема, легко переносима на другие рынки, но при этом требует привнесения механизмов управления сетью. В этом формате идея достаточно нова для рынка, она не вступает в прямую конкуренцию с существующими проектами, но потребуются время на то, чтобы приучить к ней людей.

Второй сценарий развития – это более быстрое обеспечение окупаемости за счет ставки на привлечение заказов на подбор (вступая в конкуренцию с агентствами и делая ставку на свои преимущества). Тогда численность сети отходит на второй план, а главным притяжением становится привлечение туда нужных профильных фрилансеров. В данном случае выходит более современный формат крупного агентства, позволяющего работать по конкурентным ценам и в любых регионах. Это более понятно работодателям (а значит, быстрее будут заказы), но тут компания оказывается в гораздо более плотном конкурентном поле, кроме того, будет сложнее выйти в поле среднего и малого бизнеса с данной услугой (точнее будут существовать два альтернативных сценария – «сделай сам» и «воспользуйся нашей помощью»).

Представители Recruitnet.ru просят читателей E-xecutive.ru высказать свое мнение в пользу той или иной модели развития, а также предложить свои идеи для решения ключевых задач в каждой двух нижеописанных задач.

1. Поиск решений для быстрого роста сети

В ситуации сетевого развития – первый сценарий – ключевые задачи лежат в области поиска решений для быстрого роста сети. Сейчас ежемесячно в сети регистрируются от 20 до 50 человек. Все они на данный момент привлекаются преимущественно вручную – через работные сайты и социальные сети. Отклик от рассылки приглашений составляет от 10 до 25% процентов (к примеру, лучшие показатели дают рассылки в воскресенье вечером и понедельник). Также сейчас планируется давать объявления на работных сайтах, плюс общий эффект PR (поскольку вся активность Recruitnet.ru направлена на кадровую сферу).

Вторая задача – это обеспечение высокого уровня вовлеченности фрилансеров в проекты, чтобы гарантировать высокий отклик и закрытие позиций без участия управляющего центра. Поэтому Recruitnet.ru думает над программой рейтингов и бонусов (на которые можно будет покупать премиальный аккаунт) и наладил еженедельную рассылку.

В-третьих, нужно обеспечить соблюдение единых стандартов работы от всех независимых фрилансеров, входящих в сеть. На данный момент компания работает индивидуально (в рамках проекта разъясняя и приучая к стандартам), готовит книгу-комикс

и видеоролик «Добро пожаловать в «Рекрутнет», запускает обучающий курс на базе одного из вузов (он будет платным, но со скидкой для всех участников сети).

Кроме того, в этой ситуации нужно в целом продвигать фриланс-рекрутмент как идею и подход на рынке, формировать данный сектор рынка, задавать правила игры для компаний и самих рекрутеров. В связи с этим в компании запустили проект «Портрет рекрутера» - интервью с фрилансерами, благодаря которым видно, что в этой сфере много профессионалов. Также в планах проект, который позволит показать, что многие успешные HR-ы имели в своей жизни опыт фриланса, и это еще одна из возможностей развития карьеры. Кроме того, представители компании подумывают о вступлении в ряд профессиональных ассоциаций, совместно с которыми будут создавать правила игры для рынка.

2. Развитие как агентства

Второй сценарий – развитие как агентства – сталкивает компанию с другими задачами: повышения значимости имеющихся преимуществ (в первую очередь, ценовые факторы и региональное покрытие) и нивелирование недостатков (более низкий уровень отраслевой экспертизы и индивидуализации подходов, менее глубокое проникновение в бизнес клиента). Тут также выходят на первый план работа по внедрению стандартов и обучению людей, формирование у них чувства сопричастности с Recruitnet.ru(возможно, по аналогии с MLM компаниями).

Кроме того, поскольку у проекта активно растет база профессионалов в области подбора, владельцы будут рады любым идеям о возможности использования данной сети. К примеру, может быть, стоит дополнительно оказывать услуги по проведению интервью лично с кандидатами в регионе, где у компании-заказчика найден кандидат, а своего HR-а нет? Как использовать потенциал сотен профессиональных рекрутеров по всей стране?

Какой путь развития выбрать и как решить задачи, стоящие перед компанией, наиболее эффективно. Важно при этом учесть, что многие фрилансеры находятся в регионах, и нет возможностей видаться с ними регулярно.

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в кейсе заданиям
2. Оценить обоснованность предложенного решения, наличие альтернативных вариантов.
3. Оценить оригинальность подхода к решению кейса.
4. Написать рекомендации по результатам выполненной работы.
5. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

- 2 балла – – за правильное решение кейсов и сделанными выводами
- 0 баллов выставляется студенту, если задание не выполнено

7.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.3.1. Вопросы к промежуточной аттестации

Семестр ____3____

№ п/п	Вопросы
1	Сущность предпринимательской деятельности.
2	Цели, задачи и функции предпринимательской деятельности.
3	Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
4	Виды предпринимательской деятельности.
5	Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.
6	Эволюция теории предпринимательской деятельности.
7	Развитие предпринимательства в РФ.
8	Объединения предпринимательских организаций
9	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
10	Понятие предпринимательской идеи и предпринимательской активности.
11	Предпринимательская идея и методы ее выбора.
12	Мотивация предпринимательской деятельности как основа ценностной ориентации при генерировании предпринимательской идеи.
13	Процедура выбора предпринимательской идеи.
14	Потребности и модель поведения потребителя.
15	Методы генерирования предпринимательской идеи.
16	Маркетинговые подходы генерирования предпринимательских идей.
17	Инновации в предпринимательстве.
18	Понятие и сущность предпринимательского решения.
19	Технология принятия предпринимательского решения.
20	Экономические методы принятия предпринимательских решений.
21	Стратегическое управление предпринимательской деятельностью.
22	Эволюция стратегического управления и школа предпринимательства.
23	Экономическое содержание стратегии и этапы ее формирования.
24	Методы и модели стратегического управления.
25	Теоретические основы разработки бизнес-плана.
26	Цель и задачи составления бизнес-плана.
27	Этапы разработки бизнес-плана, его состав и структура.
28	Методика составления основных разделов бизнес-плана.
29	Предпринимательский риск и доход.
30	Коммерческий риск и его причины.
31	Инновационный и инвестиционный риск.
32	Финансовый риск.
33	Цели и содержание внутрифирменного предпринимательства.
34	Формы внутрифирменного предпринимательства.
35	Организационное проектирование предпринимательских структур.
36	Управление персоналом предпринимательской компании.
37	Понятие культуры предпринимательской деятельности.
38	Внешняя и внутренняя культурная среда.
39	Авторитет и профессиональная этика руководителя.
40	Основные правила делового общения.
41	Защита предпринимательской информации и коммерческая тайна.
42	Прибыль и рентабельность в предпринимательской деятельности.
43	Оценка эффективности инновационного проекта.
44	Оценка эффективности предпринимательской деятельности.
45	Понятия и виды рисков.
46	Различие экономической и предпринимательской деятельности.

№ п/п	Вопросы
47	Личность и предпринимательство.
48	Состояние и перспективы развития предпринимательства в России.
49	Всеобщность феномена предпринимательства в современном обществе.
50	Государственное предпринимательство.
51	Потери от риска и учет рисков.
52	Страхование рисков.
53	Пути и методы снижения риска в деятельности предпринимателя.
54	Система показателей эффективности предпринимательской деятельности.
55	Рейтинговая оценка финансово-экономического состояния предприятия.
56	Прогнозирование возможного банкротства предприятия.
57	Классификация предпринимательских решений.
58	Структура процесса принятия предпринимательского решения.
59	Типы и экономические методы моделирования и оптимизации решений
60	Ответственность и эффективность предпринимательских решений

Форма проведения промежуточной аттестации	Условия допуска	Критерии и нормы оценки	
Экзамен (по накопительному рейтингу)	Выполнение всех учебных мероприятий	«отлично»	Студент набрал от 80 до 100 баллов по накопительному рейтингу
		«хорошо»	Студент набрал от 60 до 79 баллов по накопительному рейтингу
		«удовлетворительно»	Студент набрал от 40 до 59 баллов по накопительному рейтингу
		«неудовлетворительно»	Студент набрал от 0 до 39 баллов по накопительному рейтингу

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Обязательная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС ¹
	Яковлев, Г. А.	Организация предпринимательской деятельности	учебное пособие	2020	ЭБС «Znanium.com» URL: https://znanium.com/catalog/product/1093094 (дата обращения: 21.09.2020). – Режим доступа: по подписке.
2	Арустамов, Э. А.	Основы бизнеса	учебник	2019	ЭБС «Znanium.com» URL: https://znanium.com/catalog/product/1091533 (дата обращения: 21.09.2020). – Режим доступа: по подписке.
3	Косов, М. Е.	Государство и бизнес: основы взаимодействия	учебник	2021	ЭБС "ZNANIUM.CO

¹ Указывается количество экз. для печатных изданий, для электронных изданий – наименование ЭБС.

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС¹
					М" URL: https://znanium.com/catalog/product/1138908 (дата обращения: 21.09.2020). – Режим доступа: по подписке.

8.2. Дополнительная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
	Теория бизнес-организации	С.Н. Кукушкин	монография	2020	ЭБС "znanium.com" URL: https://znanium.com/catalog/product/1047146 (дата обращения: 21.09.2020). – Режим доступа: по подписке.

8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем²

- Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» // [Электронный ресурс] сайт -Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru>;
- Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
- Каталог учебников, оборудования, электронных ресурсов [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://ndce.edu.ru>;
- Университетская информационная система «Россия»: ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp>;
- Журнал «Вопросы экономики» // [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://www.vopreco.ru>.
- Scopus[Электронный ресурс] : реферативная база данных. – Netherlands: Elsevier, 2004– . – Режим доступа : scopus.com. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
- Elibrary[Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Москва : НЭБ, 2000– . – Режим доступа : elibrary.ru. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.

8.4. Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование ПО	Реквизиты договора (дата, номер, срок действия)
1	Windows	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно
2	Office Standart	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно; Договор № 727 от 20.07.2016г., срок действия - бессрочно

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий	Перечень основного оборудования	Фактический адрес учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др.	Площадь, м ²	Количество посадочных мест
-------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------------------------------------	-------------------------	----------------------------

² Базы данных и информационные справочные системы должны быть актуальны.

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий	Перечень основного оборудования	Фактический адрес учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др.	Площадь, м ²	Количество посадочных мест
1	<p>Аудитория вебконференций.</p> <p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (УЛК-807)</p>	<p>Экран телевизионный, ширмы, прожектор на штативе. стол преподавательски й, стулья преподавательски е., Транспарант- перетяжка, системный блок .</p>	<p>445020, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Белорусская, 16 В,</p>	17,1	1
2	<p>Компьютерный класс. Помещение для самостоятельной работы. Учебная аудитория для</p>	<p>Столы ученические, стулья ученические, ПК с выходом в сеть Интернет</p>	<p>445020, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Белорусская, д. 14</p>	84,8	16

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий	Перечень основного оборудования	Фактический адрес учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др.	Площадь, м ²	Количество посадочных мест
	<p>проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации (Г-401)</p>				