

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования_
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

**Рабочая программа дисциплины
«ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Нижний Новгород

2023 год

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК
15 марта 2021 г.

С.Д. Макарова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры торгового дела

Протокол от 04 марта 2021 г. № 3
Зав. кафедрой _____ О.В. Чкалова

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ
14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК
_____ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК
_____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.01 «Организация предпринимательства» относится к части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
ПК-5. Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ИД-1 _{ПК-5} Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров	31 (ПК-5) Знать основные методы оценки целесообразности внедрения новых видов товаров в инновационной деятельности предприятия У1 (ПК-5) Уметь оценить целесообразность разработки новых видов товаров в торговом предприятии В1 (ПК-5) Владеть навыками реализации программ разработки новых видов товаров в торговом предприятии	<i>Собеседование, эссе, тест, практические задания, кейс</i>
	ИД-2 _{ПК-5} Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли	32 (ПК-5) Знать виды ассортиментной политики торгового предприятия У2 (ПК-5) Уметь применять методы управления ассортиментом В2 (ПК-5) Владеть навыками управления ассортиментом	
	ИД-3 _{ПК-5} Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли	33 (ПК-5) Знать основы ценообразования в торговом предприятии У3 (ПК-5) Уметь формировать политику ценообразования в торговом предприятии В3 (ПК-5) Владеть инструментами ценообразования в торговом предприятии	
	ИД-4 _{ПК-5} Осуществляет распределение товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли	34 (ПК-5) Знать способы распределения товаров в торговом предприятии У4 (ПК-5) Уметь проводить распределение товаров в торговом предприятии В4 (ПК-5) Владеть навыками работы по распределению товаров в торговом предприятии	

	ИД-5 _{ПК-5} Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли	35 (ПК-5) Знать виды стратегий продвижения товаров в торговом предприятии У5 (ПК-5) Уметь разрабатывать стратегию продвижения товаров в торговом предприятии В5 (ПК-5) Владеть навыками реализации стратегии продвижения товаров в торговом предприятии	
ПК-10. Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей	ИД-1 _{ПК-10} Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений	31 (ПК-10) Знать целевые показатели, критерии и ограничения в предпринимательской деятельности У1 (ПК-10) Уметь разрабатывать и рассчитывать целевые показатели предпринимательской деятельности В1 (ПК-10) Владеть навыками оценки полученных целевых показателей	Эссе, тест, практическое задание, творческое задание
	ИД-2 _{ПК-10} Формирует альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей	32 (ПК-10) Знать виды показателей, необходимых для принятия решений в предпринимательской деятельности торгового предприятия У2 (ПК-10) Уметь проводить расчеты показателей предпринимательской деятельности торгового предприятия В2 (ПК-10) Владеть навыками принятия решений на основе рассчитанных показателей в предпринимательской деятельности торгового предприятия	
	ИД-3 _{ПК-10} Анализирует, обосновывает и выбирает решения, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов	33 (ПК-10) Знать методики анализа, обоснования и выбора решений У3 (ПК-10) Уметь анализировать, обосновывать и выбирать решения в предпринимательской деятельности В3 (ПК-10) Владеть навыками выбора решений в предпринимательской деятельности	

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ	2 ЗЕТ
Часов по учебному плану	72 ак. ч.	72 ак. ч.

в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):	29	17
- занятия лекционного типа	14	8
- занятия семинарского типа	14	8
- контроль самостоятельной работы	1	1
самостоятельная работа	43	55
Промежуточная аттестация – зачет		

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля) форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)	Всего, часы			В том числе														
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы												Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				из них														
	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего			Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная
Модуль 1 Содержание и виды предпринимательской деятельности																		
Тема 1 Понятие и содержание предпринимательской деятельности. Возникновение и развитие предпринимательства в России	6	8		1	1		1	1					2	2		4	6	
Тема 2 Виды и субъекты предпринимательской деятельности	6	9		1	1		1	1					2	2		4	7	
Тема 3 Малое предпринимательство: понятие, критерии, значение. Роль государства в деятельности малых предприятий.	9	9		2	1		2	1					4	2		5	7	
Тема 4 Выбор предпринимательской идеи. Принятие предпринимательского решения	9	9		2	1		2	1					4	2		5	7	
Модуль 2 Ключевые аспекты предпринимательской деятельности																		
Тема 5 Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Формы вступления в предпринимательскую деятельность. Регистрация предприятия	10	9		2	1		2	1					4	2		6	7	
Тема 6 Сделки и договорные отношения предпринимателя. Предпринимательский	9	9		2	1		2	1					4	2		5	7	

договор																	
Тема 7 Ликвидация и реорганизация предпринимательской деятельности	9	9		2	1		2	1				4	2		5	7	
Тема 8 Бизнес–планирование в деятельности предпринимателя. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	13	9		2	1		2	1				4	2		9	7	
Итого (включая КСИФР - 1 час)	72	72		14	8		14	8				28	16		43	55	
Промежуточная аттестация зачет																	

Содержание дисциплины

Модуль 1 Содержание и виды предпринимательской деятельности

Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности. Возникновение и развитие предпринимательства в России

Тождественность понятий «бизнес» и предпринимательство». Определение предпринимательской деятельности по ГК РФ. Основные черты предпринимательской деятельности. Инновационная направленность и риски в предпринимательской деятельности. Основные цели предпринимательства.

Основные этапы в развитии теории предпринимательства. Особенности развития предпринимательства в России. Современный период возрождения и развития предпринимательства в России.

Предпринимательская среда. Внешняя и внутренняя среда. Роль рынка в развитии предпринимателей. Обеспечение экономической свободы предпринимателя.

Тема 2. Виды и субъекты предпринимательской деятельности

Признаки классификации предпринимательства. Характеристика основных видов бизнеса.

Основные субъекты предпринимательства. Предприниматель как физическое лицо. Личностные характеристики предпринимателя. Юридическое лицо. Основные признаки юридического лица.

Потребители как субъекты бизнеса. Особенности взаимодействия потребителей и предпринимателей. Деловые интересы наемных работников и их роль в предпринимательской деятельности. Роль государства в развитии предпринимательской деятельности, его деловые интересы и функции. Основные способы государственного регулирования предпринимательской деятельности. Инфраструктура бизнеса и ее основные элементы.

Тема 3. Малое предпринимательство: понятие, критерии, значение. Роль государства в деятельности малых предприятий.

Сущность малого предпринимательства. Критерии отнесения хозяйственных субъектов к малым предприятиям. Роль малых предприятий в развитии рыночной экономики.

Особенности функционирования малого бизнеса. Риски малого предприятия. Возможные мероприятия по снижению рисков.

Основные направления государственной поддержки субъектов малого бизнеса (техническое, финансовое, социальное).

Финансирование федеральных и региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета. Программы и мероприятия поддержки малого бизнеса в Нижегородской области.

Основные стратегии деятельности малых фирм.

Проблемы развития малого предпринимательства в России.

Тема 4. Выбор предпринимательской идеи. Принятие предпринимательского решения

Понятие и виды предпринимательских идей. Основные источники предпринимательской идеи. Входные барьеры в предпринимательской деятельности.

Алгоритм поиска предпринимательской идеи. Основные этапы.

Обоснование предпринимательской идеи. Факторы, влияющие на выбор предпринимательской идеи.

Понятие и виды предпринимательских решений. Технология принятия предпринимательских решений.

Сфера принятия предпринимательских решений. Основные подходы к ее анализу.

Модуль 2 Ключевые аспекты предпринимательской деятельности

Тема 5. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Формы вступления в предпринимательскую деятельность. Регистрация предприятия.

Понятие организационно-правовой формы. Основные виды организационно-правовых форм для коммерческих и некоммерческих организаций, их краткая характеристика. Отличия по формам собственности.

Выбор организационно-правовой формы при государственной регистрации предпринимательской деятельности. Основные преимущества и недостатки индивидуальной, партнерской и корпоративной форм собственности.

Общие и индивидуальные факторы, определяющие выбор организационно-правовой формы деятельности.

Формы вступления в сферу предпринимательской деятельности: покупка действующего предприятия; аренда предприятия; выступление в качестве соучредителя нового предприятия; выкуп партнерской доли; наследование; учреждение собственной фирмы.

Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ИП и ООО.

Порядок регистрации ООО. Порядок регистрации ИП. Проблемы лицензирования предпринимательской деятельности.

Тема 6. Сделки и договорные отношения предпринимателя. Предпринимательский договор

Понятие коммерческой сделки. Типы сделок. Недействительность сделок. Оспоримая, ничтожная, мнимая и притворная сделки.

Договор как закрепление обязательств партнеров. Обязательные требования Гражданского Кодекса РФ к оформлению договора. Необходимые элементы структуры договора. Общие и специфические условия договора. Классификация договоров в Гражданском Кодексе РФ. Соглашение о намерениях. Оферта как форма заключения договора. Прекращение договора.

Тема 7. Ликвидация и реорганизация предпринимательской деятельности

Понятие ликвидации фирмы. Основные формы ликвидации предпринимательской фирмы.

Основания добровольной ликвидации предпринимательской фирмы. Основания принудительной ликвидации предпринимательской фирмы. Технологии ликвидации предпринимательской фирмы.

Банкротство предпринимательской фирмы. Понятие и причины банкротства. Виды банкротства. Основные процедуры банкротства.

Понятие реорганизации фирмы. Основные виды реорганизации и отличия между ними.

Тема 8. Бизнес-планирование в деятельности предпринимателя. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Понятие бизнес-плана, его значение для обоснования предпринимательского проекта.

Основные разделы бизнес-плана, их содержание и краткая характеристика.

Общая характеристика предприятия и продукции (услуг). Маркетинговый план. Организационный план. Производственный план. Финансовый план. Риски и гарантии.

Понятие эффективности предпринимательской деятельности. Экономический результат, экономический эффект, экономическая эффективность, экономический потенциал. Основные экономические показатели деятельности предприятия. Эффективность использования ресурсов.

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: решение практических заданий и задач.

На проведение практических занятий в форме практической подготовки отводится 6 ак. часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП по организационно-управленческому и расчетно-экономическому типу задач профессиональной деятельности, а именно

- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности

- управление маркетинговой деятельностью предприятия (организации)

- управление информационно-коммуникационной деятельностью предприятия (организации)

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;

- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений;

- компетенций

ПК-5. Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации;

ПК-10. Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках практических занятий и индивидуальных консультаций.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Изучение дисциплины строится на основе сочетания лекций с проведением семинаров, практических занятий, а также самостоятельной работой обучающихся.

Лекционные занятия проводятся в аудитории, оснащенной видеоаппаратурой. Практические занятия осуществляются с использованием мультимедийной аппаратуры, проводятся в виде семинаров, дискуссий, презентаций докладов и аналитических записок, обсуждений кейсов и решений практических заданий.

Для достижения поставленных целей преподавания дисциплины реализуются следующие средства, способы и организационные мероприятия:

- изучение теоретического материала дисциплины на лекциях с использованием компьютерных технологий;

- самостоятельное изучение теоретического материала дисциплины с использованием Internet-ресурсов, информационных баз, методических разработок, специальной и научной литературы;

- закрепление теоретического материала при проведении практических занятий.

В процессе освоения дисциплины рекомендуется использовать следующие образовательные технологии:

- активные лекции и семинары,
- дискуссия, полемика;

Виды учебной работы

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Разновидности работы</i>
Лекции	Классические, лекции-презентации, проблемное изложение материала
Семинары	Коллоквиумы, обсуждения, собеседования
Практические занятия	Решение практических заданий, обсуждение кейсов
Самостоятельная работа	Изучение учебного материала, подготовка к семинарским и практическим занятиям, подготовка к тестированию
Научно-исследовательская работа	Участие в ежегодной научно-практической конференции молодых ученых (по желанию)

Итоговое испытание проводится в форме зачета. В разработанных вопросах для подготовки к зачету отражены основные составляющие разделов дисциплины.

Самостоятельная работа студентов включает:

1. Изучение учебной литературы по курсу.
2. Работу с ресурсами Интернет.
3. Подготовку к тестированию.
4. Подготовку к экзамену.
5. Написание бизнес-плана.

Задание для самостоятельной работы

Выберите бизнес-идею и составьте бизнес-план торгового предприятия (предприятия общественного питания) исходя из нижеследующих рекомендаций:

Рекомендации к структуре бизнес-плана

1 РЕЗЮМЕ

1.1 Цель бизнес-плана

1.2 Задачи бизнес-плана

1.3 Краткое содержание бизнес-плана

1.4 Экономические показатели проекта, в т.ч.:

Заемные средства: _____ руб.

Собственные средства: _____ руб.

Уровень инвестиций (единовременных затрат): _____ руб.

Срок окупаемости проекта: _____ мес.

Доход от реализации проекта (NPV): _____ руб.

Сумма налогов за отчетный период: _____ руб.

2 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

2.1 Бизнес-идея проекта и обоснование ее актуальности

2.2 Организационно-правовая форма реализации проекта

2.3 Вид деятельности

2.4 Место реализации проекта - территория Нижнего Новгорода и Нижегородской области.

2.5 Суть проекта

2.6 Кадровое обоснование проекта

2.7 Проблемы и перспективы развития проекта

3 ОПИСАНИЕ ТОВАРА (ПРОДУКЦИИ, УСЛУГИ)

- 3.1 Назначение товара (продукции, услуги)
- 3.2 Перечень товаров (продукции) и (или) услуг
- 4 ПЛАН МАРКЕТИНГА
- 4.1 Изучение потребительского спроса
- 4.2 Анализ рыночных возможностей
- 4.3 Изучение конкурентной среды
- 4.4 Оценка методов ценообразования и мероприятий по продвижению услуги
- 5 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН
- 5.1 Обоснование выручки от деятельности предприятия с поквартальной разбивкой с учетом сезонности (с разделением по видам деятельности (форма см. таблица 1)
- 5.2 Описание помещения и расчет затрат на его приобретение (покупка в собственность, аренда и т.д.)
- 5.3 Описание активов, необходимых для работы предприятия и расчет затрат на них. Расчет амортизации оборудования.
- 5.4 Перечень закупленных товаров (услуг) и расчет их стоимости закупки
- 5.5 Описание персонала, необходимого для функционирования предприятия, с разделением по категориям и расчет затрат на него. Организационная структура предприятия.
- 5.6 Описание технологических процессов с указанием обязанностей работников на каждом из этапов.
- 5.7 Расчет налогов и страховых выплат в Пенсионный фонд.
- 6 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
- 6.1 Расчет первоначальных затрат на открытие предприятия (форма прилагается)
- 6.2 Расчет текущих затрат деятельности предприятия (форма прилагается)
- 6.3 Составление прогнозного плана прибылей и убытков (форма прилагается)
- 7 АНАЛИЗ РИСКОВ
- 7.1 Риски
- 7.2 Мероприятия по снижению рисков

Вопросы для подготовки к зачету

Вопрос	Код компетенции (согласно РПД)
1. Предпринимательство: сущность и основные признаки. Взаимосвязь понятий «предпринимательство» и «бизнес».	ПК-10
2. Основные этапы развития предпринимательства в России.	ПК-10
3. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.	ПК-10
4. Классификация предпринимательской деятельности.	ПК-10
5. Характеристика основных видов бизнеса.	ПК-10
6. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель как физическое лицо. Личностные характеристики предпринимателя.	ПК-10
7. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Юридическое лицо. Основные признаки юридического лица.	ПК-10
8. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Потребители как субъекты бизнеса. Особенности взаимодействия потребителей и предпринимателей	ПК-10
9. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Деловые интересы наемных работников и их роль в предпринимательской деятельности.	ПК-10
10. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Роль государства в развитии предпринимательской деятельности, его деловые интересы и функции.	ПК-10

Основные способы государственного регулирования предпринимательской деятельности.	
11. Сущность малого предпринимательства. Критерии отнесения хозяйственных субъектов к малым предприятиям. Роль малых предприятий в развитии рыночной экономики.	ПК-10
12. Риски малого предприятия. Возможные мероприятия по снижению рисков.	ПК-10
13. Особенности функционирования малого бизнеса. Конкурентные преимущества малого бизнеса.	ПК-10
14. Основные направления государственной поддержки субъектов малого бизнеса (техническое, финансовое, социальное). Финансирование федеральных и региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета. Программы и мероприятия поддержки малого бизнеса в Нижегородской области.	ПК-10
15. Проблемы развития малого предпринимательства в России. Основные стратегии роста малых фирм.	ПК-10
16. Понятие и виды предпринимательских идей. Основные источники предпринимательской идеи. Мотивы предпринимательской деятельности.	ПК-10
17. Алгоритм поиска предпринимательской идеи. Основные этапы.	ПК-10
18. Обоснование предпринимательской идеи. Факторы, влияющие на выбор предпринимательской идеи.	ПК-10
19. Проблемы конкуренции и конкурентоспособности при выборе предпринимательской идеи.	ПК-10
20. Понятие и виды предпринимательских решений. Эффективность предпринимательских решений.	ПК-10
21. Понятие организационно-правовой формы. Основные организационные формы предпринимательской деятельности в России. Физические и юридические лица.	ПК-5
22. Особенности, преимущества и недостатки осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.	ПК-5
23. Особенности, преимущества и недостатки осуществления предпринимательской деятельности в форме юридического лица.	ПК-5
24. Проблемы при открытии предприятия.	ПК-5
25. Проблемы при добровольной ликвидации предприятия	ПК-5
26. Проблемы выбора организационно-правовой формы и системы налогообложения	ПК-5
27. Общие и индивидуальные факторы, определяющие выбор организационно-правовой формы деятельности.	ПК-5
28. Основные формы вступления в сферу предпринимательской деятельности, их краткая характеристика.	ПК-5
29. Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ООО. Порядок регистрации ООО.	ПК-5
30. Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ИП. Порядок регистрации ИП.	ПК-5
31. Понятие коммерческой сделки. Типы сделок.	ПК-5
32. Договор как закрепление обязательств партнеров. Обязательные требования Гражданского Кодекса РФ к оформлению договора.	ПК-5
33. Договор как закрепление обязательств партнеров. Необходимые элементы структуры договора. Общие и специфические условия договора.	ПК-5
34. Договор как закрепление обязательств партнеров. Классификация договоров в Гражданском Кодексе РФ.	ПК-5
35. Договор как закрепление обязательств партнеров. Прекращение договора.	ПК-5
36. Понятие ликвидации фирмы. Основные формы ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10

37. Понятие ликвидации фирмы. Основания добровольной ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10
38. Понятие ликвидации фирмы. Основания принудительной ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10
39. Понятие ликвидации фирмы. Технологии ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10
40. Понятие и причины банкротства предпринимательской фирмы.	ПК-10
41. Понятие и виды банкротства.	ПК-10
42. Понятие банкротства. Основные процедуры банкротства.	ПК-10
43. Понятие реорганизации фирмы. Основные виды реорганизации и отличия между ними.	ПК-10
44. Роль бизнес-планирования в деятельности предприятия.	ПК-10
45. Бизнес-план: понятие и структура. Краткое содержание основных разделов бизнес-плана.	ПК-10
46. Организационный план деятельности предприятия.	ПК-10
47. Маркетинговый план деятельности предприятия.	ПК-10
48. Производственный план деятельности предприятия.	ПК-10
49. Финансовый план деятельности предприятия.	ПК-10
50. Понятие эффективности предпринимательской деятельности. Экономический результат, экономический эффект, экономическая эффективность, экономический потенциал.	ПК-5
51. Основные экономические показатели деятельности предприятия. Эффективность использования ресурсов.	ПК-5
52. Особенности и основные черты российского предпринимательства.	ПК-10
53. История проведения Нижегородской ярмарки.	ПК-10
54. Нижегородские династии предпринимателей.	ПК-10
55. Дифференциация регионов как важнейший фактор развития современного предпринимательства.	ПК-10
56. Скрытые формы предпринимательства в СССР.	ПК-10
57. Предпринимательство в военные времена.	ПК-10
58. Знаменитые династии русских предпринимателей.	ПК-10
59. Планы развития Нижнего Новгорода в начале XX века.	ПК-10
60. Известные женщины-предприниматели.	ПК-10

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Организация предпринимательства», созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=2922>

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю),

включающий:

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности	Шкала оценивания сформированности компетенций	
	не зачтено	зачтено

компетенций (индикатора)							
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonstr ированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonstr ированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстри рованы все основные умения. Решены все основные задачи . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстри рованы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстри рованы все основные умения, Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonstr ированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстри рованы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстри рованы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстри рован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка	Уровень подготовки
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена

	дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы

Вопрос	Код компетенции (согласно РПД)
1. Предпринимательство: сущность и основные признаки. Взаимосвязь понятий «предпринимательство» и «бизнес».	ПК-10
2. Основные этапы развития предпринимательства в России.	ПК-10
3. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.	ПК-10
4. Классификация предпринимательской деятельности.	ПК-10
5. Характеристика основных видов бизнеса.	ПК-10
6. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель как физическое лицо. Личностные характеристики предпринимателя.	ПК-10
7. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Юридическое лицо. Основные признаки юридического лица.	ПК-10
8. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Потребители как субъекты бизнеса. Особенности взаимодействия потребителей и предпринимателей	ПК-10
9. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Деловые интересы наемных работников и их роль в предпринимательской деятельности.	ПК-10
10. Основные субъекты предпринимательской деятельности. Роль государства в развитии предпринимательской деятельности, его деловые интересы и функции. Основные способы государственного регулирования предпринимательской деятельности.	ПК-10
11. Сущность малого предпринимательства. Критерии отнесения хозяйственных субъектов к малым предприятиям. Роль малых предприятий в развитии рыночной экономики.	ПК-10

12. Риски малого предприятия. Возможные мероприятия по снижению рисков.	ПК-10
13. Особенности функционирования малого бизнеса. Конкурентные преимущества малого бизнеса.	ПК-10
14. Основные направления государственной поддержки субъектов малого бизнеса (техническое, финансовое, социальное). Финансирование федеральных и региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета. Программы и мероприятия поддержки малого бизнеса в Нижегородской области.	ПК-10
15. Проблемы развития малого предпринимательства в России. Основные стратегии роста малых фирм.	ПК-10
16. Понятие и виды предпринимательских идей. Основные источники предпринимательской идеи. Мотивы предпринимательской деятельности.	ПК-10
17. Алгоритм поиска предпринимательской идеи. Основные этапы.	ПК-10
18. Обоснование предпринимательской идеи. Факторы, влияющие на выбор предпринимательской идеи.	ПК-10
19. Проблемы конкуренции и конкурентоспособности при выборе предпринимательской идеи.	ПК-10
20. Понятие и виды предпринимательских решений. Эффективность предпринимательских решений.	ПК-10
21. Понятие организационно-правовой формы. Основные организационные формы предпринимательской деятельности в России. Физические и юридические лица.	ПК-5
22. Особенности, преимущества и недостатки осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.	ПК-5
23. Особенности, преимущества и недостатки осуществления предпринимательской деятельности в форме юридического лица.	ПК-5
24. Проблемы при открытии предприятия.	ПК-5
25. Проблемы при добровольной ликвидации предприятия	ПК-5
26. Проблемы выбора организационно-правовой формы и системы налогообложения	ПК-5
27. Общие и индивидуальные факторы, определяющие выбор организационно-правовой формы деятельности.	ПК-5
28. Основные формы вступления в сферу предпринимательской деятельности, их краткая характеристика.	ПК-5
29. Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ООО. Порядок регистрации ООО.	ПК-5
30. Алгоритм действий для открытия собственного бизнеса. Перечень документов, необходимых для регистрации ИП. Порядок регистрации ИП.	ПК-5
31. Понятие коммерческой сделки. Типы сделок.	ПК-5
32. Договор как закрепление обязательств партнеров. Обязательные требования Гражданского Кодекса РФ к оформлению договора.	ПК-5

33. Договор как закрепление обязательств партнеров. Необходимые элементы структуры договора. Общие и специфические условия договора.	ПК-5
34. Договор как закрепление обязательств партнеров. Классификация договоров в Гражданском Кодексе РФ.	ПК-5
35. Договор как закрепление обязательств партнеров. Прекращение договора.	ПК-5
36. Понятие ликвидации фирмы. Основные формы ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10
37. Понятие ликвидации фирмы. Основания добровольной ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10
38. Понятие ликвидации фирмы. Основания принудительной ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10
39. Понятие ликвидации фирмы. Технологии ликвидации предпринимательской фирмы.	ПК-10
40. Понятие и причины банкротства предпринимательской фирмы.	ПК-10
41. Понятие и виды банкротства.	ПК-10
42. Понятие банкротства. Основные процедуры банкротства.	ПК-10
43. Понятие реорганизации фирмы. Основные виды реорганизации и отличия между ними.	ПК-10
44. Роль бизнес-планирования в деятельности предприятия.	ПК-10
45. Бизнес-план: понятие и структура. Краткое содержание основных разделов бизнес-плана.	ПК-10
46. Организационный план деятельности предприятия.	ПК-10
47. Маркетинговый план деятельности предприятия.	ПК-10
48. Производственный план деятельности предприятия.	ПК-10
49. Финансовый план деятельности предприятия.	ПК-10
50. Понятие эффективности предпринимательской деятельности. Экономический результат, экономический эффект, экономическая эффективность, экономический потенциал.	ПК-5
51. Основные экономические показатели деятельности предприятия. Эффективность использования ресурсов.	ПК-5
52. Особенности и основные черты российского предпринимательства.	ПК-10
53. История проведения Нижегородской ярмарки.	ПК-10
54. Нижегородские династии предпринимателей.	ПК-10
55. Дифференциация регионов как важнейший фактор развития современного предпринимательства.	ПК-10
56. Скрытые формы предпринимательства в СССР.	ПК-10
57. Предпринимательство в военные времена.	ПК-10
58. Знаменитые династии русских предпринимателей.	ПК-10
59. Планы развития Нижнего Новгорода в начале XX века.	ПК-10
60. Известные женщины-предприниматели.	ПК-10

5.2.2. Типовые задания для оценки сформированности компетенций

5.2.2.1. Написание эссе

Для более полного освоения теоретического материала и формирования требуемых компетенций студентам предлагается подготовка эссе. Цель написания эссе – анализ практики реализации видов предпринимательской деятельности с целью практического осмысления методов и способов выбора бизнес-идеи.

Для написания эссе обучающиеся используют данные предприятий, отраслей, полученные из открытых источников в сети «Интернет», СМИ.

Эссе оценивается по семибалльной шкале. Оценка, полученная за эссе, включается в итоговую оценку по дисциплине.

Рекомендации по написанию эссе:

Сущность: наличие конкретной темы или вопроса. Произведение, посвященное анализу широкого круга проблем, по определению не может быть выполнено в этом жанре.

выражение индивидуальных впечатлений и соображений по конкретному поводу или вопросу. Заведомо не претендует на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета.

как правило, предполагает новое, субъективно окрашенное слово о чем-либо, такое произведение может иметь философский, историко-биографический, публицистический, литературно-критический, научно-популярный или чисто беллетристический характер.

в содержании эссе оцениваются в первую очередь личность автора - его мировоззрение, мысли и чувства.

Структура и план эссе

Структура определяется предъявляемыми требованиями:

мысли автора по проблеме излагаются в форме кратких тезисов ;

мысль должна быть подкреплена доказательствами, поэтому за тезисом следуют аргументы

План эссе.

- вступление;
- тезис, аргументы;
- тезис, аргументы;
- тезис, аргументы;
- заключение.

Критерии, используемые при оценивании эссе

Оценка	Критерии оценивания
Превосходно	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, учитывает в работе особенности раскрытия темы, ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации, обосновывает свою позицию.
Отлично	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, учитывает в докладе особенности раскрытия темы, ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Работа отвечает критериям лаконичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею ясно, удерживая внимание на главном, высказывает свое мнение.
Очень хорошо	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, но при ответе не учитывает идеи современных авторов. Работа информативна, но перегружена информацией, тяжела для понимания, своя позиция лишь заявлена.
Хорошо	Текст соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно отражает тему эссе, но при ответе не учитывает идеи современных авторов.

- Б) новый обычай ведения предпринимательской деятельности;
- В) процесс использования новшества в предпринимательской деятельности;**
- Г) правильных ответов нет.

4. Что из нижеперечисленного можно отнести к видам предпринимательской инновационной деятельности:

- А) бенчмаркинг конкурентов;
- Б) маркетинг новых продуктов (виды деятельности, связанные с выходом нового продукта на рынок, т.е. предварительное исследование рынка, адаптация продукта к различным рынкам, рекламная кампания);**
- В) приобретение неовещественной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания;**
- Г) все ответы верны.

5 Выберите инновационные методы организации предпринимательской деятельности, которые целесообразно использовать малым предприятиям:

- А) использование стратегии, ориентированной на малые ниши рынков;**
- Б) использование результатов базисных, пионерных НИОКР в пограничных областях науки и техники;**
- В) жесткая конкуренция с крупным бизнесом;
- Г) масштабное использование инноваций.

Критерии оценок:

- «превосходно» - 96-100% правильных ответов;
- «отлично» – 86-95% правильных ответов;
- «очень хорошо» - 81-85% правильных ответов;
- «хорошо» – 66-80% правильных ответов;
- «удовлетворительно» – 56-65% правильных ответов.
- «неудовлетворительно» - 46-55% правильных ответов;
- «плохо» - 45% и меньше правильных ответов.

Задача2.Иванов Иван Иванович решил открыть автомастерскую в своем гараже .Купил оборудование, дал рекламу, появились клиенты, но он решил, что ему не надо нигде регистрировать свой бизнес,т к он работает сам, иногда привлекая для помощи сына.

1 Какие законы нарушил Иванов? Что ему необходимо предпринять для легализации своего бизнеса?

2 Какие инновационные методы, средства и технологии бизнес-процессов он может использовать в своей деятельности?

Ответ (Нарушение по 14.1 статье КоАП РФ доказывается как и нарушение по 171 статье УК РФ.2.Зарегистрировать бизнес 3.ИП 4.ЕНВД или лицензирование)

В ходе решения задания нужно выделить основные бизнес-процессы, предложить виды инноваций, которые могут быть использованы в его деятельности. В качестве основного метода можно предложить усовершенствование, средства - создание карты процесса, в качестве основной технологии - инжиниринг, реконструкцию или реинжиниринг бизнес-процессов.

Критерии оценки практического задания

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности непринципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

Задание 3.

Кейс

Человек, жизнь которого составила основу этого примера, – это Честер Карлсон, изобретатель ксерокопирования. Он родился в начале XX в. и гораздо раньше других понял, что возможно разработать способ производства фотокопий любого документа на листе бумаги. После нескольких лет экспериментирования он в 1938 г. добился производства фотокопий в лабораторных условиях. Он назвал этот процесс ксерографией и в конце 1930-х гг. получил первые патенты на этот процесс. Будучи американцем, он попытался предложить свою идею гигантам американской промышленности. Он обратился в наиболее инновационные, высокотехнологичные компании того времени - IBM, Kodak и многие другие. Но все они отвернулись от этих идей. То ли они не верили в эти идеи, то ли боялись, что в случае успеха пострадает их основной бизнес.

Но Карлсон был очень настойчивым. В конце 1940-х гг. он, наконец, нашел небольшую компанию, которая согласилась инвестировать в его идеи. Это компания называлась Haloid. Позже она решила поменять название на Xerox и стала одной из самых блистательных, наиболее успешных американских компаний 1950–60-х гг. Она далеко обогнала своих конкурентов по масштабам и доходности. Так было до 1970-х гг., когда была разрушена всемирная монополия компании Xerox на рынке копирования.

По-видимому, Карлсон никогда не смог бы упорствовать так долго, если бы он не руководствовался общими представлениями о технологическом развитии и месте в нем его изобретения. Он видел потребность, которую знал, как удовлетворить, поэтому он был настойчив в реализации своих представлений.

Чтобы лучше понять мотивы каждой из участвующих в этой истории сторон, давайте поставим себя на место Честера Карлсона. Итак, представьте себе, что вы являетесь молодым изобретателем, и у вас есть революционная идея о принципиально новой продукции, и вы знаете, как эту идею претворить в жизнь. Вы уже проверили и убедились, что технически идея вполне осуществима, но вам нужны партнеры для развития и реализации идеи, поскольку создание и реализация коммерческой модели требует гораздо больше финансовых ресурсов, чем есть в вашем распоряжении. Вам необходимо найти компанию, которая инвестирует средства в развитие вашей идеи и реализует ее в рыночной продукции. Поэтому вы, молодой изобретатель, обращаетесь в известные высокотехнологичные инновационные компании и предлагаете им свою идею. Но вы с удивлением обнаруживаете, что они отвергают вашу идею. Почему они так поступают? Они боятся, что ваша продукция не будет достаточно качественной, что ее не смогут продавать? А может, они боятся, что новая продукция «поглотит» ту, которую компания успешно производит? Что останавливает компании инвестировать средства в развитие вашей идеи?

В конце концов, вы находите небольшую компанию, которая готова попытаться произвести новую продукцию, развивая вашу идею. Инвестиции в развитие вашей идеи являются для этой компании основными. Эта малая компания не играет ведущей роли на рынке, где будет продаваться ваша новая продукция. Ее руководство смело решило попытаться создать новый продукт. Оно оценило коммерческий и технический смысл вашей идеи и решило инвестировать в нее свои средства. Конечно, компания опасается потерять свои деньги, если новая продукция окажется неудачной, но она действует, несмотря на свой страх.

Созданная в результате этого сотрудничества продукция пользуется большим успехом на рынке. Успех оказывается более значительным, чем предполагали вы и менеджеры небольшой предпринимательской компании, реализовавшие вашу идею в конкретной продукции. Чем вы, молодой изобретатель, руководствовались в своих действиях? Боялись ли вы потерять свои средства к существованию, стать безработным? Почему вы потратили так много времени на свое изобретение, хотя оно не имело отношения к вашей текущей работе?

Вопрос: Какие, по вашему мнению, мотивы определяли поведение и решения, принимаемые каждым из участников описанной выше истории?

Ответы: Крупные компании не хотят рисковать налаженностью своего бизнеса

Мелкие компании, вложившие в инновации, теряют немного

Изобретатель проявил настойчивость

Критерии оценки работы над кейсом

Оценка	Уровень подготовленности
Превосходно	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, во всех случаях способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Отлично	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных

	теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, в более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Очень хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает несущественные затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает некоторые затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В принципе способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Удовлетворительно	Студент обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
Неудовлетворительно	Студент не обладает знанием требуемым объемом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на 50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
Плохо	Студент не обладает требуемым объемом знаний теоретического материала и не может решить практическое задание.

3.4.3 Типовые задания для оценки компетенции «ПК-5»

Вопросы для собеседования:

- 1 Вы намерены открыть магазин женской одежды. Какие вопросы возникнут перед Вами в процессе организации торгового предприятия?
- 2 Как Вы будете выбирать ассортимент?
- 3 Как Вы будете выбирать поставщиков данной группы товара?
- 4 Какие моменты в переговорах с поставщиком для вас будут наиболее значимы?
- 5 На какой срок вы будете заключать договоры?
- 6 Если в процессе работы с поставщиком возникли разногласия ,где будете их решать и как?
- 7 Можно ли получать товар разово без заключения договора поставки?
- 8 Какой расчет для вас предпочтителен при получении товара от поставщика?

Критерии оценки для собеседования

Превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
Отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
Очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера

Хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности непринципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
Неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
Плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

Тест

1 Предпринимательское решение – это:

- А) неотъемлемая часть деятельности предпринимателя;
- Б) выбор из нескольких альтернатив;**
- В) такое же решение, как и принимаемое в обычной жизни;
- Г) все вышеперечисленное.

2 Выберите вариант ответа, в котором этапы принятия предпринимательского решения расположены в нужном порядке:

А) анализ сложившейся ситуации и сбор информации, определение критериев выбора, разработка альтернатив, идентификация проблемы, контроль и оценка результатов, выбор наилучшей альтернативы, управление реализацией принятого решения;

Б) анализ сложившейся ситуации и сбор информации, идентификация проблемы, определение критериев выбора, разработка альтернатив, выбор наилучшей альтернативы, управление реализацией принятого решения, контроль и оценка результатов;

В) анализ сложившейся ситуации и сбор информации, идентификация проблемы, разработка альтернатив, выбор наилучшей альтернативы, определение критериев выбора, управление реализацией принятого решения, контроль и оценка результатов;

Г) идентификация проблемы, определение критериев выбора, анализ сложившейся ситуации и сбор информации, разработка альтернатив, выбор наилучшей альтернативы, управление реализацией принятого решения, контроль и оценка результатов.

3 Не относится к технологическим факторам внешней среды:

А) недоступность кредитов для покупки современного технологического оборудования;

Б) компьютеризация проектирования;

В) необходимость обновления станочного парка;

Г) развитие средств связи.

4 При наличии сильной стороны - знаний и опыта в области маркетинга в качестве направления предпринимательской деятельности можно рекомендовать

А) участие в производстве крупной компании;

Б) участие в сбыте продукции крупной компании;

В) копирование известной продукции.

5 Если бы Вашей сильной стороной был опыт в области ремонта радио- и телеаппаратуры, то в списке угроз наиболее существенной для Вас была бы следующая:

А) слабость государственной поддержки малого предпринимательства;

Б) нестабильность экономического положения;

В) расширение продаж импортных радиоприемников и телевизоров.

Критерии оценок:

- «превосходно» - 96-100% правильных ответов;
- «отлично» – 86-95% правильных ответов;
- «очень хорошо» - 81-85% правильных ответов;
- «хорошо» – 66-80% правильных ответов;
- «удовлетворительно» – 56-65% правильных ответов.
- «неудовлетворительно» - 46-55% правильных ответов;
- «плохо» - 45% и меньше правильных ответов.

Задание .Умение выбирать бизнес-партнеров

1. Два паренька принимают решение создать совместный бизнес по ремонту автомобильных двигателей. Один из них оформляется индивидуальным предпринимателем, второй – задействует свой гараж в качестве мастерской. В общем, начинают работать. Месяц проходит – работы нет. Через два месяца появились заказы, но с некоторыми из них ребятам не удалось справиться. Какой-то недовольный клиент натравил на них «налоговую». В общем, спустя полгода бизнес развалился так и не начав приносить прибыль. Тот паренёк, который не оформлялся индивидуальным предпринимателем – просто повесил большой амбарный замок на ворота своего гаража и забыл о совместном бизнесе, как о страшном сне. А вот тому, на которого всё было оформлено, пришлось ещё полгода бегать по разным инстанциям – платить начисленные штрафы, улаживать проблемы с недовольными клиентами, а также закрывать своё ИП.

Вопросы:1 Партнёром не может быть родственник или друг.?

2 Это должен быть лидер.?

3 Наличие предпринимательских качеств.?

4 Близость по менталитету и философии.?

5 Наличие хороших связей, а также умение их налаживать.?

6 Финансовая устойчивость.?

Ответы:1 может 2не обязательно 3 желательно 4 желательно 5 желательно 6 желательно

Критерии оценки:

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала

Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

Кейс

Как утверждает поговорка, «дорога в тысячу миль начинается с первого шага». Так должно начинаться и каждое предприятие. Первым шагом может быть ваше решение стать предпринимателем. Следующим шагом - выбор производства товара или услуг.

Вначале предприниматель должен спросить себя, каким бизнесом ему следует заниматься. Это может показаться абсурдным. «Если уж есть что-то, в чем я уверен, - заявил один предприниматель, - так это каким бизнесом мне заниматься». Однако предприниматели часто только думают, что знают, какое дело выбрали, если они не провели тщательного анализа своего выбора.

И.И. Иванов основал предприятие по продаже и сдаче в аренду лодок. Начало бизнеса было очень многообещающим и предприятие быстро росло. Для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов, Иванов организовал питание для участников водных прогулок. Небольшой участок земли под лодочной станцией скоро перестал отвечать потребностям бизнеса. Тогда Иванов начал заниматься операциями с недвижимостью. Он покупал и продавал участки вдоль побережья. Ему приходилось организовывать ремонт лодок. Он покупал запчасти и вызывал механика для оказания технической помощи. Фактически Иванов пытался быть всем для всех.

До того момента, пока Иванов не попал в затруднительное положение, он был твердо уверен, что занимается лодочным бизнесом. Однако, первое же затруднительное положение заставило его понять, что то, чем он занят - не только лодочный бизнес.

Прежде чем думать о прибыли, ему пришлось определиться, каким бизнесом он склонен заниматься, и сосредоточиться на нем. После тщательного изучения он понял, что его настоящим делом является торговый центр по продаже товаров для отдыха и развлечений. С этого момента начала поступать прибыль.

Вопросы к кейсу:

- 1 Какими видами бизнеса занимался Иванов И.И.? Классифицируйте их. Почему их слишком большое число стало мешать ему получать прибыль?
- 2 В чем заключается его предпринимательская идея? Оцените ее обоснованность.
- 3 Выделите и классифицируйте предпринимательское решение, о котором идет речь в ситуации. Обоснуйте свой ответ.
- 4 Приведите алгоритм принятия данного решения и конкретизируйте его применительно к данным ситуации.
- 5 Какие факторы, на Ваш взгляд, оказали наиболее существенное влияние на выбор предпринимателя? Почему Вы так думаете?
- 6 Каким образом в ходе кейса изменяется организационно-правовая форма субъекта бизнеса? Каковы преимущества и недостатки используемых организационно-правовых форм?
- 7 Назовите и классифицируйте изменение стратегического состояния субъекта бизнеса. Обоснуйте свой ответ.
- 8 Какие документы потребуются предпринимателю при перерегистрации предприятия?

9 Какие виды договоров должен будет заключить предприниматель? Обоснуйте свой ответ.

10 Какой вид бизнес-плана должен составить господин Иванов? Какие разделы и основные положения он должен в себя включать? На какие финансовые показатели необходимо обратить особое внимание?

11 Какие типы сделок Вы можете выделить в ситуации? Обоснуйте свой ответ.

Алгоритм решения кейса:

Работа с кейсом предполагает сначала чтение кейса для ознакомления, затем повторное чтение с выделением и обоснованием проблемы, затем поиск в кейсе ответов на поставленные вопросы (при необходимости можно подчеркивать в кейсе нужные материалы).

В ходе работы над кейсом нужно иметь в виду, что некоторой информации может не хватать, т.к. кейс – это реальная ситуация, где решения принимаются в условиях неполной информации. В этом случае нужно как минимум сформулировать, какой информации не хватает для ответа на вопрос.

Критерии оценки работы над кейсом

Оценка	Уровень подготовленности
Превосходно	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, во всех случаях способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Отлично	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, в более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Очень хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает несущественные затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает некоторые затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В принципе способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
Удовлетворительно	Студент обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
Неудовлетворительно	Студент не обладает знанием требуемым объёмом знаний

	теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на 50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
Плохо	Студент не обладает требуемым объёмом знаний теоретического материала и не может решить практическое задание.

Практические задания

Практическое задание 1

Симеонова Наталья Петровна увидела по телевизору рекламу косметической фирмы «AVON» и решила открыть свое дело: зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель по распространению косметики данной фирмы, хотя некоторое время колебалась в выборе между нею и «ORIFLAME». Ключевым моментом, повлиявшим на ее решение, стали более выгодные условия, которые предлагала фирма «AVON».

В настоящее время Наталья Петровна ведет активную предпринимательскую деятельность и получает устойчивую прибыль, несмотря на большую конкуренцию на рынке.

Вопросы:

1. Каким видом предпринимательской деятельности занимается Симеонова Н.П.? Классифицируйте и обоснуйте. Можно ли утверждать, что речь идет о предпринимательской деятельности? Почему?

2. Выделите и классифицируйте предпринимательское решение, о котором идет речь в ситуации. Обоснуйте свой ответ.

3. Какие факторы, на Ваш взгляд, оказали наиболее существенное влияние на выбор предпринимателя? Почему Вы так думаете?

4. Какие достоинства и недостатки имеет выбранная Симеоновой Н.П. организационно-правовая форма? Обоснуйте свой ответ.

5. Какие действия необходимо предпринять Наталье Петровне, чтобы зарегистрировать свою фирму?

6. Какие типы сделок описаны в ситуации? Какие ошибки совершила новоиспеченный предприниматель?

7. Оцените эффективность проекта Натальи Петровны, при условии, что ежегодная ставка дисконтирования составляет 20%.

Алгоритм решения:

Для ответа на вопрос 1 нужно сформулировать вид предпринимательской деятельности и организационно-правовую форму, в которой она ведется. Дать укрупненную классификацию.

Для ответа на вопрос 2 необходимо сформулировать предпринимательское решение, о котором идет речь в ситуации и классифицировать его минимум по 5 признакам.

Для ответа на вопрос 3 необходимо сформулировать перечень факторов, которые оказали влияние на выбор предпринимательской деятельности.

Ответ на вопрос 4 можно выполнить в табличной форме. Уместно сравнение с другими видами ОПФ.

Для ответа на вопрос 5 необходимо сформулировать алгоритм действий по регистрации данной ОПФ.

Для ответа на вопрос 6 нужно выделить сделки, которые были описаны в ситуации, и дать их классификацию минимум по 3 признакам. Отметить нелогичные действия предпринимателя.

Для ответа на вопрос 7 нужно рассчитать показатели оценки эффективности проекта. Ставка дисконтирования для расчета переводится в доли.

Работу над ситуацией уместно провести сначала в подгруппах, а потом в группе.

Практическое задание 2

Петров Владимир Дмитриевич планирует совместно с двумя друзьями открыть предприятие по производству наборных элементов для кровли, которые в настоящее время пользуются устойчивым спросом.

Давно работая в данной сфере, он хорошо представляет себе технологию и оборудование, которые потребуются для функционирования предприятия. Более того, Петров планирует купить новый станок для резки металла, который позволит в несколько раз повысить производительность труда.

Сбывать произведенную продукцию будущий предприниматель планирует строительной фирме, с которой уже есть предварительная договоренность.

Вопросы:

1. Каким видом предпринимательской деятельности планирует заняться господин Петров? Классифицируйте и обоснуйте. (производство)

2. В чем заключается его предпринимательская идея? Оцените ее обоснованность.

3. Приведите алгоритм принятия предпринимательского решения о покупке станка и конкретизируйте его применительно к данным ситуации.

4. Какую организационно-правовую форму, скорее всего предпочтет предприниматель? Какие достоинства и недостатки она имеет? Обоснуйте свой ответ. (ООО)

5. О каких видах договоров идет речь в ситуации? Обоснуйте свой ответ. (договор поставки)

6. Какого рода стратегические изменения предстоят субъекту предпринимательской деятельности, если господин Петров намеревается стать единственным владельцем фирмы? Какого рода технологии скорее всего будут при этом использованы? (кредиты)

Алгоритм решения:

Для ответа на вопрос 1 нужно сформулировать вид предпринимательской деятельности и организационно-правовую форму, в которой она ведется. Дать укрупненную классификацию.

Для ответа на вопрос 2 необходимо сформулировать предпринимательское решение, о котором идет речь в ситуации и классифицировать его минимум по 5 признакам.

Для ответа на вопрос 3 необходимо сформулировать перечень факторов, которые оказали влияние на выбор предпринимательской деятельности.

Ответ на вопрос 4 можно выполнить в табличной форме. Уместно сравнение с другими видами ОПФ.

Для ответа на вопрос 5 необходимо сформулировать алгоритм действий по регистрации данной ОПФ.

Для ответа на вопрос 6 нужно выделить договоры, которые были описаны в ситуации, и дать их классификацию минимум по 3 признакам. Отметить нелогичные действия предпринимателя.

Для ответа на вопрос 7 нужно рассчитать показатели оценки эффективности проекта. Ставка дисконтирования для расчета переводится в доли.

Работу над ситуацией уместно провести сначала в подгруппах, а потом в группе.

Творческое задание Разработка бизнес-плана

- Содержание:
- Описание проекта
- План реализации проекта
- Календарный план
- Общая смета расходов по реализации проекта
- Планируемые финансовые показатели деятельности
- Планируемая выручка и прибыль на 2013-2014 год
- Расходная часть
- Расчет окупаемости инвестиций

Творческое задание

Из всего многообразия предложения франшиз выбрать бизнес-идею для развития и обосновать свой выбор по следующим критериям:

- Выбор проекта
- Экспресс-план реализации проекта
- Календарный план
- Общая смета расходов по реализации проекта
- Расходная часть и доходная часть

Критерии оценки практического и творческого задания

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч.1 и ч.2. Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
2. Федеральный Закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07. 2007 г. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>
3. Федеральный Закон РФ «Об Акционерных обществах» от 26 декабря 1995г. № 208 –ФЗ (в редакции Федерального закона от 27.07.2006 № 155-ФЗ). Режим доступа: <http://base.garant.ru/5431465/>
4. Федеральный Закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.98. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/
5. Федеральный Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002. Режим доступа: <http://base.garant.ru/185181/>
6. Федеральный Закон РФ «О защите конкуренции» от 26 июля 2006г. № 135-ФЗ. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12148517/>
7. Федеральный Закон РФ № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-25021999-n-39-fz-ob/>
8. Федеральный Закон РФ № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-09071999-n-160-fz-ob/>
9. Федеральный Закон РФ № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». Режим доступа: <http://base.garant.ru/12160212/>
10. Федеральный Закон РФ «О банке развития» от 17.05.2007г. № 82-ФЗ. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12153549/>
11. Федеральный Закон РФ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» от 26.12.2008г. № 134-ФЗ. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12123880/>
12. Федеральный Закон РФ «Об особых экономических зонах в РФ» от 08.07.2005г. № 116-ФЗ. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12141177/>

Основная литература

- 1 Забродская, Н.Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебник. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 263 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=367300>
- 2 Филимонова, Н.М. Экономика и организация малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]: Учебное пособие. 02-е изд, перераб. и доп. / Н.М.Филимонова, Н.В.Моргунова, Е.С.Ловкова - 2-е изд., доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 222 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=355945>

Дополнительная литература

- 1 Моисеева, Н. К. Управление операционной средой организации : учебник / Н.К. Моисеева, А.Н. Стерлигова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 336 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-006879-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1844310>

2 Малое предпринимательство: организация, управление, экономика [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 349 с. ISBN 978-5-9558-0137-7. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=429542>

3 Развитие предпринимательства: инновации, технологии, инвестиции : монография / под общ. ред. ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., проф. М.А. Эскиндарова. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. - 352 с. ISBN 978-5-394-04140-2. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=371147>

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

- 1.Операционная система Microsoft Windows
- 2.Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
- 3.Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
- 4.www.nn.ru – «Нижний Новгород в сетях»
- 5.www.aup.ru – «Административно-управленческий портал»
- 6.www.innov.ru - «Нижегородский бизнес он-лайн»
- 7.www.cfin.ru – «Корпоративный менеджмент»
- 8.www.sostav.ru – Информационно-аналитический портал по бизнесу
- 9.www.gortis.ru – Практика рыночных исследований, обзоры рынков
- 10.www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики
- 11.www.nizhstat.gks.ru — Нижегородский областной комитет государственной статистики
- 12.www.poll4all.ru - Российский сайт опросов в Интернете
- 13.www.deloshop.ru – Магазин «готового бизнеса» (продажа проектов)
- 14.law.rambler.ru - Предпринимательство. Юридические аспекты. Выбор организационно- правовой формы. Малое предприятие. ООО
- 15.www.investplan.ru - Разработка бизнес-плана.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: персональный компьютер (с установленным программным обеспечением Microsoft Office), подключенный к Интернет, проектор.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (персональными компьютерами) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению 38.03.06 «Торговое дело» программы бакалавриата «Управление торговой и логистической деятельностью».

Авторы:

к.э.н., доцент кафедры торгового дела

И.Ю. Цветкова

Рецензент:

Генеральный директор
Торговой компании «ОПТСТАНДАРТ»,
к.э.н.

С.В. Воробьева

Заведующий кафедрой
торгового дела
д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.