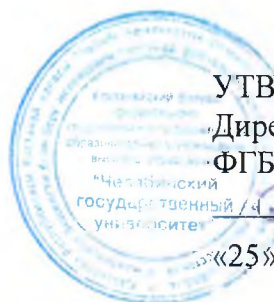


Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Тюлегенова Раиса Амиржановна Должность: Директор Дата подписания: 05.07.2023 15:44:27 Уникальный программный ключ: 125b8acc44c5368c45bd8abf3dc3ced4a4eed767e8486e18dc8ae8b889459a47	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал	Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 1
---	---	--	--------



УТВЕРЖДАЮ

Директор Костанайского филиала
ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

/ Тюлегенова Р.А.

«25» мая 2023 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) Предпринимательское дело

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Управление бизнесом

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очно-заочная

Год набора

2022

Костанай 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
кафедрой**

Кафедра экономики

Протокол заседания № 9, от «10» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО
"ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «18» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
ученым советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «25» мая 2023г.

Заведующий кафедрой



Панина Галина Викторовна,

кандидат экономических наук, доцент

Автор (составитель)



кандидат экономических наук,

профессор кафедры экономики, Лилимберг Светлана Ивановна

Рецензент



заместитель директора по

экономическому развитию товарищества с ограниченной ответственностью

«Kst food group», Демидкова Оксана Григорьевна

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 3
---	--------

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1 Цели	
Изучение теоретических и методологических основ организации и ведения собственного дела и приобретение практических навыков предпринимательской деятельности.	
1.2 Задачи	
- развитие у студентов предпринимательского мышления и осознания предпринимательской деятельности как особой формы экономической активности в условиях рыночной конкуренции;	
- изучение современных видов и форм предпринимательства;	
- изучение организационно-правовых основ создания и функционирования предпринимательской фирмы;	
- изучение методов оценки эффективности предпринимательской деятельности и путей ее повышения.	

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Блок (раздел) ОПОП:	Б1.О.01.06
2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
Теория менеджмента	
Введение в бизнес	
Экономическая теория	
2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
Практикум "Бизнес-планирование"	
Управление эффективностью и результативностью бизнеса	
Производственная практика. Проектно-технологическая практика	
Страхование предпринимательских рисков	
Безопасность предпринимательской деятельности	
Бизнес-разведка	
Производственная практика. Преддипломная практика	

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ОПК-4.1: Использует современные методы выявления новых рыночных возможностей развития организации	
Знать:	
пороговый	Знает универсальные и специальные методы анализа рыночных возможностей.
продвинутый	Знает источники получения первичной и вторичной информации о новых рыночных возможностях.
высокий	Знает современные методы исследования потребителей, конкуренции и конкурентоспособности.
Уметь:	
пороговый	Умеет организовать сбор необходимых данных для анализа рыночных возможностей.
продвинутый	Умеет обрабатывать различными методами первичную и вторичную информацию для выявления новых рыночных возможностей развития бизнеса и организации.
высокий	Умеет проводить оценку действующей модели бизнеса и влияния на нее рыночных факторов для выявления новых возможностей и угроз развития бизнеса.
Владеть:	
пороговый	Владеет навыками выбора метода сбора информации для выявления новых рыночных возможностей развития бизнеса и организации.
продвинутый	Владеет навыками поиска, критического анализа и синтеза информации о рыночной среде.
высокий	Владеет методами исследования эффективности выявленных рыночных возможностей развития организации.
ОПК-4.2: Выявляет и оценивает новые рыночные возможности для развития новых направлений деятельности и организаций	
Знать:	
пороговый	Знает инструментальный выявления и оценки рыночных возможностей развития организации.

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом		стр. 4
продвинутый	Знает критерии оценки рыночных возможностей развития организации и новых направлений ее деятельности.	
высокий	Знает современные методы выявления и оценки рыночных возможностей развития организации и новых направлений ее деятельности.	
Уметь:		
пороговый	Умеет определять стадии и последовательность этапов оценки возможностей развития организации и новых направлений ее деятельности.	
продвинутый	Умеет группировать критерии и индикаторы для оценки рыночных возможностей развития организации и новых направлений ее деятельности.	
высокий	Умеет применять на практике методы оценки выявленных рыночных возможностей по установленным критериям.	
Владеть:		
пороговый	Владеет инструментарием выявления и оценки рыночных возможностей развития организации и новых направлений ее деятельности.	
продвинутый	Владеет методами группировки факторов и индикаторов для оценки рыночных возможностей развития организации и новых направлений ее деятельности.	
высокий	Владеет современными методиками оценки рыночных возможностей развития организации и новых направлений ее деятельности.	
ОПК-4.3: Разрабатывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций		
Знать:		
пороговый	Знает структуру бизнес-плана, принципы и методические подходы к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	
продвинутый	Знает современные методики разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	
высокий	Знает технологии разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	
Уметь:		
пороговый	Умеет применять принципы и методические подходы к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	
продвинутый	Умеет использовать современные методики разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	
высокий	Умеет разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	
Владеть:		
пороговый	Владеет навыками анализа и оценки конкретной предпринимательской идеи с использованием современных методов бизнес-планирования.	
продвинутый	Владеет методами оценки эффективности разработки бизнес-планов.	
высокий	Владеет универсальными методами анализа и оценки альтернативных рыночных возможностей для разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.	

4 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Общая трудоемкость				3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану : 108 в том числе : аудиторные занятия : 20 самостоятельная работа : 88 :				Виды контроля в семестрах: зачеты 3		
5 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Методы проведения занятий, оценочные средства
	Раздел 1. Сущность и проблемы современного предпринимательства					

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 5
1.1	1. Сущность, субъекты и объекты предпринимательской деятельности. Исторические аспекты развития предпринимательства 2. Роль и значение предпринимательства в современной экономике 3. Проблемы современного предпринимательства /Лек/	3	1	ОПК-4.1 ОПК-4.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
1.2	1. Предпринимательство как форма экономической активности. 2. Основные принципы ведения предпринимательского дела. 3. Потенциальные угрозы предпринимательской деятельности в современной экономической среде. /Пр/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: дискуссия, экспертное исследование, эссе Оценочные средства: устный опрос, наблюдение по результатам экспертного исследования, проверка выполнения практического задания, эссе
1.3	1. Исторические аспекты развития предпринимательства 2. Основные признаки предпринимательского поведения 3. Психологический портрет современного предпринимателя /Ср/	3	11	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
	Раздел 2. Виды предпринимательской деятельности					

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 6
2.1	1. Производственное предпринимательство 2. Коммерческое и посредническое предпринимательство 3. Финансовое и страховое предпринимательство 4. Консультационное предпринимательство /Лек/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения, лекция с запрограммированной ошибкой Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем, нахождение ошибки
2.2	1. Формы производственного предпринимательства 2. Формы и направления коммерческой деятельности 3. Формы финансового и страхового предпринимательства 4. Особенности консультационного предпринимательства /Пр/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: активный семинар в малых группах, творческая работа в малых группах, ситуационное моделирование, игра Оценочные средства: устный опрос, проверка выполнения практического и творческого заданий, тестирование в малых группах, решение ситуационной задачи
2.3	1. Типология действующих в современной экономике видов предпринимательской деятельности 2. Особенности выбора и предпочтения конкретного вида предпринимательства для последующей практической реализации /Ср/	3	11	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
	Раздел 3. Экономическая среда предпринимательской деятельности					

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 7
3.1	1. Экономический (ресурсный) потенциал предпринимательской фирмы 2. Конкуренция в предпринимательстве 3. Основные экономические законы /Лек/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
3.2	1. Формирование ресурсного потенциала субъектов малого бизнеса 2. Добросовестная и недобросовестная конкуренция в предпринимательской среде 3. Применение экономических законов в конкретной предпринимательской деятельности /Пр/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: практическая работа, ситуационное моделирование Оценочные средства: устный опрос, индивидуальное тестирование, проверка выполнения практического задания, решение ситуационной задачи
3.3	1. Развитие предпринимательства как основа конкурентной среды 2. Механизм конкуренции инновационного предпринимательства 3. Основные факторы предпринимательского успеха /Ср/	3	11	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
	Раздел 4. Спрос и предложение как факторы активизации предпринимательской деятельности					

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 8
4.1	1. Спрос, предложение, цена 2. Предпринимательская фирма и экономическое равновесие 3. Эластичность спроса и предложения /Лек/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
4.2	1. Спрос как результат потребительского выбора 2. Предложение как реакция предпринимателя на потребительский выбор 3. Факторы эластичности спроса и предложения /Пр/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: активный семинар, творческая работа в малых группах Оценочные средства: устный опрос, тестирование в малых группах, проверка выполнения творческого задания
4.3	1. Эластичность спроса по отношению к доходу 2. Эластичность предложения к изменениям рыночной конъюнктуры 3. Равновесие рынка /Ср/	3	11	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
	Раздел 5. Предпринимательская фирма в рыночной экономике					
5.1	1. Предприятие как хозяйствующий субъект и научная организация деятельности 2. Пути создания предприятия (бизнеса) 3. Особенности крупного и малого бизнеса. Регистрация бизнеса /Лек/	3	2	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: Контроль посещаемости, проверка конспектов

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 9
5.2	1. Предпринимательская деятельность малого предприятия 2. Экономические и социальные цели предпринимательской фирмы 3. Выбор и обоснование способа создания бизнеса /Пр/	3	2	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: ситуационное моделирование, творческая работа в малых группах Оценочные средства: устный опрос, проверка выполнения творческого задания, решение ситуационной задачи
5.3	1. Роль малого предпринимательства в экономике. Преимущества и недостатки данной формы бизнеса 2. Государственная поддержка малого бизнеса. Зарубежный опыт развития малого предпринимательства и его государственной поддержки 3. Франчайзинг: "за" и "против" /Ср/	3	11	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
Раздел 6. Организационно-правовые формы бизнеса						
6.1	1. Статус и формы статуса предпринимателя 2. Выбор и обоснование организационно-правовой формы предпринимательской деятельности 3. Формы объединений самостоятельных предпринимательских структур /Лек/	3	2	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
6.2	1. Простые и сложные организационно-правовые формы предпринимательства. Коммерческие и некоммерческие организации 2. Особенности регистрации различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности 3. Лицензирование предпринимательской деятельности /Пр/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: активный семинар в малых группах, творческая работа Оценочные средства: устный опрос, тестирование в малых группах, проверка выполнения творческого задания

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 10
6.3	1. Разработка Устава и Учредительного договора при регистрации юридических лиц 2. Индивидуальный предприниматель в современной экономике 3. Выбор наименования предприятия (фирмы), разработка товарного знака /Ср/	3	11	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
	Раздел 7. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности					
7.1	1. Сущность бизнес-планирования. Особенности разработки бизнес-планов 2. Структура бизнес-плана 3. Построение бизнес-моделей /Лек/	3	1	ОПК-4.1 ОПК-4.2 ОПК-4.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
7.2	1. Выбор сферы и предмета деятельности. Поиск партнеров 2. Предпринимательские расчеты при формировании бизнес-плана и учредительных документов 3. Формирование первоначального предпринимательского капитала. Источники средств для формирования уставного капитала, его минимальные размеры /Пр/	3	2	ОПК-4.1 ОПК-4.2 ОПК-4.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: практическая работа, дискуссия в малых группах, деловая игра Оценочные средства: устный опрос, индивидуальное тестирование, проверка выполнения практического задания, наблюдение за ходом дискуссии и деловой игры

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 11
7.3	1. Предпринимательская идея. Выбор идеи, отбор наиболее перспективных идей 2. Сущность и виды предпринимательского риска. Страхование рисков. Оценка рисков в процессе бизнес- планирования /Ср/	3	11	ОПК-4.1 ОПК-4.2 ОПК-4.3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
	Раздел 8. Эффективность предпринимательской деятельности					
8.1	1. Сущность, цели и методика расчета показателей эффективности предпринимательской деятельности 2. Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности 3. Этика и культура предпринимательства в формировании его эффективности /Лек/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
8.2	1. Обобщающие и частные показатели экономической эффективности использования ресурсов 2. Факторы и резервы эффективности предпринимательской деятельности 3. Этика и культура предпринимательства как фактор его эффективности /Пр/	3	1	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: активный семинар, моделирование практической ситуации, метод кейсов Оценочные средства: устный опрос, тестирование в малых группах, решение ситуационной задачи, решение кейса

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 12
8.3	1. Деловая и управленческая этика в предпринимательстве 2. Этические принципы ведения предпринимательской деятельности, разработанные организацией «Круглый стол мирового бизнеса» 3. Факторы культурной среды в предпринимательской деятельности /Ср/	3	11	ОПК-4.1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	
6.1 Перечень видов оценочных средств	
<p>Текущий контроль успеваемости по дисциплине регулярно осуществляется в процессе проведения лекционных и практических занятий с помощью следующих оценочных средств: эссе, ситуационная задача, устный опрос, фронтальный опрос, решение кейсов, творческие задания, практические задания, тестирование, дискуссии, деловые игры, экспертное исследование, а также проверка выполнения СРС с помощью публичного выступления с докладом и презентацией и организации обсуждения углубленно изученного материала.</p> <p>Рубежный контроль проводится с целью определения степени сформированности отдельных компетенций обучающихся по завершению освоения очередного модуля дисциплины в форме комплексной письменной работы.</p> <p>Промежуточная аттестация осуществляется по завершению периода обучения с целью определения степени достижения запланированных результатов обучения по дисциплине в форме подведения итогов балльно-рейтинговой системы оценивания и зачёта, оценочным средством для проведения зачёта является комплексная письменная работа.</p>	
6.2 Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей и рубежной аттестации	
<p>Оценочные средства для проведения текущего контроля</p> <p>Перечень примерных контрольных вопросов для проведения устного и фронтального опроса:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что понимается под предпринимательской деятельностью? Каковы основные отличительные признаки предпринимательской деятельности? 2. В чем, на ваш взгляд, состоит различие между категориями «предпринимательство» и «бизнес»? 3. Какова роль и функции малого предпринимательства в современной экономической системе? 4. Что является предметом дисциплины «Предпринимательское дело»? 5. В чем сущность проблемы несовершенного законодательства как одной из основных проблем современной предпринимательской деятельности? 6. Охарактеризуйте основные потенциальные угрозы предпринимателям в современной экономической системе. 7. Что представляет собой информационно-консультационная поддержка предпринимательства? 8. Какие организации действуют сегодня для осуществления государственной поддержки развитию предпринимательства? 9. Перечислите основные виды предпринимательской деятельности? 10. Какой из видов предпринимательской деятельности представляется вам наиболее рискованным и почему? 11. Какой из рассмотренных видов предпринимательской деятельности вы считаете базовым в любой экономической системе? 12. Оцените степень развития консультационного предпринимательства в отечественной и зарубежной экономике? 13. К какому виду предпринимательства следует отнести «венчурный бизнес»? 14. На каком этапе производственного цикла возникает необходимость в коммерческом и посредническом предпринимательстве? 15. Что представляет собой страховое предпринимательство? 16. Для осуществления какого вида предпринимательства требуется применение специфических знаний и умений? 17. Перечислите особенности малого бизнеса в современной экономике. 	

Перечень примерных практических заданий:

1. Цена единицы товара на момент заключения договора о поставке составляла 100 тыс. ден.ед. При этом доля сырья и материалов в цене товара составляла 60 %, а заработной платы – 20 %. Допустим, что в результате инфляции в стране стоимость сырья и материалов на момент поставки товара увеличилась в 2,5 раза, а зарплата выросла на 100%. Рассчитайте, какой будет цена единицы товара на момент его поставки потребителю.
2. Постройте таблицу, в которой систематизируйте отличительные признаки различных форм объединений предпринимательских структур.
3. Фирма «Иванов и К.» находится в собственности группы лиц. Владельцы предприятия несут ответственность по обязательствам своего предприятия в полном объеме принадлежащим им имуществом, имеют равные права в управлении своим предприятием. Какую организационно-правовую форму представляет данное предприятие? Приведите два обоснования своего ответа. Приведите дополнительный признак, отличающий предприятия данной организационно-правовой формы, не указанный в задаче.
4. В результате внедрения бизнес плана предполагается увеличить долю фирмы на рынке от 10 до 18 % при емкости рынка 52 млн. штук продукта. Рассчитайте дополнительную финансовую прибыль фирмы в предстоящем году, если прибыль на одно изделие составляет 1400 д.ед., а емкость рынка не изменится. Затраты на бизнес планирование в расчете на год составляют 65 тыс.д.ед.

Кейс-задание по теме 8 «Эффективность предпринимательской деятельности»:

Для углубления, расширения и систематизации экономических знаний, а также приобретения навыков оценки и анализа эффективности предпринимательской деятельности предлагается необходимо обосновать выбор оптимального варианта создания совместного предприятия:

I вариант – предприятие «Дом мебели» (г.Костанай) и предприятие «Флект» (Швеция);

II вариант - предприятие «Дом мебели» (г.Костанай) и предприятие «Лурги» (Германия).

Фирма «Флект» считает, что для неё будет достаточной рентабельность затрат не ниже 8 %, фирма «Лурги» - не ниже 10 %. Период действия соглашения по предлагаемым вариантам – 5 лет.

Задание для написания эссе по теме 1 «Сущность и проблемы современного предпринимательства»:

Предприниматель и наемный работник – преимущества и недостатки.

1 В каком случае, на ваш взгляд, наиболее проявляется чувство потери личной свободы?

2 Какие преимущества и недостатки каждого из названных видов деятельности вы считаете основными?

3 Ваш личный выбор и его обоснование.

Перечень примерных творческих заданий по всем темам дисциплины:

1. Подумайте, над каким типом проекта вы бы не хотели работать как консультант, поскольку считаете, что данный сектор бизнеса и результаты проекта противоречат вашим нравственным нормам или профессиональной компетенции. Коротко обоснуйте свою позицию.
2. Какой вид бизнеса имеет преимущественно важное значение для экономики государства: крупный или мелкий? Обоснуйте выводы.
3. Определите, являются верными или неверными данные утверждения.
 1. Деятельность спекулянтов усиливает тенденцию к нестабильности цен.
 2. Вполне вероятно, что причиной падения цен на продукт является падение цены на производственные ресурсы.
 3. Кривая спроса показывает, что при снижении цены растет объем спроса.
 4. Если цена на какой-то товар устойчива, значит, она установилась на уровне пересечения кривых спроса и предложения.
 5. Рост потребительских доходов вызовет расширение спроса на все товары.
 6. При прочих равных условиях плохой урожай картофеля приведет к росту цен на чипсы.
 7. В обычном понимании два товара А и В называются взаимодополняющими, если рост цены на товар В ведет (при прочих равных условиях) к падению спроса на товар А.
 8. Падение цены на товар приведет к росту спроса на его товар-субститут.
 9. Регулирующая функция цены выражается в ликвидации товарных избытков и дефицитов.
 10. Если одновременно вырастут предложение товара и потребительские доходы, возможно, цена на него не изменится.
 11. Если при изменении цены на 1 % объем спроса изменяется на 5 %, то в этом случае спрос является неэластичным.
 12. Чем меньше заменителей имеет товар, тем более эластичен спрос на него.
 13. Спрос на предметы роскоши более эластичен, чем спрос на товары первой необходимости.
 14. Если с увеличением цены товара уменьшается выручка, то спрос на данный товар является эластичным.
 15. Если коэффициент ценовой эластичности спроса на товар равен 0,75, то такой спрос является эластичным.
 16. Объем продаж товаров первой необходимости резко возрастает, если их цены снижаются.

17. Эластичность спроса по доходу на золотые часы высокая.
18. Спрос на уголь более эластичен, чем спрос на топливо в целом.
19. Ценовая эластичность спроса зависит от спроса покупателей на другие товары.
20. Если доходы покупателей вырастут, то потребление хлеба увеличится.

Перечень примерных ситуационных заданий по всем темам дисциплины:

1. Дайте оценку описанной ниже ситуации.

К консультанту обратился банкир с просьбой наглядно продемонстрировать ему процесс консультирования и чем это отличается от банковской услуги.

– Скажите, который час? – вежливо спросил его консультант.

– Три часа, – машинально ответил банкир.

– С вас 500 евро, – улыбнулся консультант.

– Оплачивать будете наличными или по безналу?

– А за что? – опешил собеседник.

– Вы назвали свою проблему «наглядно продемонстрировать работу консультанта». Я точно сформулировал экспертный вопрос. Вы на него подробно ответили. Наглядная демонстрация произведена. Консультация закончилась. Платите деньги.

– Но ведь это же элементарно...

– Именно эту фразу чаще всего мне говорят клиенты, – снова улыбнулся консультант. – Но я мог бы рассказать вам интересную шестичасовую лекцию о значении консультирования и ничего при этом не объяснить.

– Но это мошенничество, – возмутился банкир.

– Мошенничество? – переспросил консультант, потом добавил. – То, что вы храните чужие деньги в бумагах, необеспеченных золотом, и эти деньги ежедневно обесцениваются, вот это мошенничество. А я занимаюсь бизнесом. Консультирую. Точно определяю проблемы и говорю, что нужно предпринять, чтобы мои клиенты денег не потеряли. На том и расстались.

С кем из участников ситуации вы более согласны? Обоснуйте ответ.

2. Ольга Петровна решила создать свой бизнес. У нее была цель и мечта, к которой она давно стремилась. Она выяснила, что около одного из колледжей совершенно отсутствуют какие-либо кафе или столовые. Взяв кредит в банке, она решила создать небольшую закусочную неподалеку от колледжа, так как была уверена, что дело пойдет хорошо. Так и случилось.

Полгода закусочная Ольги Петровны пользовалась огромным спросом и у нее всегда были клиенты. Но затем Ольга Петровна, как умный предприниматель, поняла, что бизнес нужно расширять. Начать она решила с изменения меню.

Перед ней стал выбор изменить меню, включая туда полноценные обеды стоимостью от 800 тенге, или фирменные закуски стоимостью не более 200-250 тенге. Она понимала, что нужно расширяться, так как у всех хороших закусочных уже были полноценные обеды, поэтому она и решила включить именно их.

Изменив меню и бросив все свободные финансовые средства на новые обеды, спустя месяц она поняла, что дела закусочной заметно ухудшились, покупателей стало мало, а продукты для обедов быстро портились и пропадали. Еще через 2 месяца Ольга Петровна была вынуждена закрыть свою закусочную.

В чем же дело, ведь она все делала правильно и логично?

Перечень примерных деловых игр по всем темам дисциплины:

1. Игра 100 идей.

Важным и необходимым качеством современного бизнесмена является креативность мышления. Разминка поможет студентам проявить нестандартность видения конкретной ситуации, активизировать мозговую деятельность и выступит своеобразным «разогревом» перед решением сложных мыслительных задач.

В качестве вспомогательного материала используется обычный скотч.

Команды расположены полукругом. Ведущий выдает скотч первой команде, после чего члены команд передают его друг другу и последовательно называют нестандартные варианты использования данного предмета. Выигрывает та команда, которая придумает больше всех вариантов и, таким образом, останется в круге последней. Соответственно первая выбывшая команда получает 6 баллов, следующая 7, последняя команда – 10 баллов.

2. Деловая игра Бизнес на салфетке.

Умение быстро ориентироваться в ситуации и создавать новые идеи для бизнеса буквально «из ничего» позволяет предпринимателям приспосабливаться к изменяющимся экономическим условиям. Недавно в обиходе предпринимателей появилось такое выражение, что порой новая эффективная идея для бизнеса может быть создана на ходу, а суть ее записана на салфетке.

Ведущий предлагает участникам назвать любые слова и записывает их на доске. Капитан каждой команды выбирает 5 слов, которые фиксируются участниками команды. Далее команды в течение 5 минут должны разработать бизнес-идею, задействуя выбранные ими слова. После чего каждая команда презентует свою бизнес-идею, затрачивая на презентацию не более одной минуты.

Перечень примерных вопросов для проведения дискуссии в малых группах по теме «Бизнес-планирование предпринимательской деятельности»:

Создавая образ своей компании, ответьте на следующие вопросы:

- Занимается ли моя компания производством товаров и / или услуг или только их продажей?
- Какие именно товары и услуги мы предлагаем?
- Сколько человек работает в нашей компании?
- Что это за люди? Чего они хотят и что могут?
- Как осуществляется управление компанией: вы один принимаете все решения или в вас есть помощники, которым вы делегируете часть ответственности и полномочий?
- Каков оборот компании?
- Откуда и каким образом поступают деньги и как распределяются?
- Кто является нашими клиентами и каким образом мы осуществляем взаимодействие с ними?

Перечень примерных вопросов для проведения экспертного исследования по теме «Сущность и проблемы современного предпринимательства»:

Оценка уровня Ваших предпринимательских способностей.

Ответьте, пожалуйста, "да" или "нет" на предложенные вопросы.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?
15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?
20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?

Ключ

Каждый положительный ответ дает вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

Результат

Если сумма очков равна 17 и более, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею — главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 очков? Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у вас менее 13 очков, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

Задания для самостоятельной работы в часы самоподготовки:

Задания для самостоятельной работы приведены в разделе СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в ФОС по дисциплине.

6.3 Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к зачёту по дисциплине "Предпринимательское дело"

1. Сущность, субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
2. Проблемы современного предпринимательства.
3. Роль и значение предпринимательства в современной экономике.
4. Производственное предпринимательство.
5. Исторические аспекты развития предпринимательства.
6. Консультационное предпринимательство.
7. Финансовое и страховое предпринимательство.
8. Экономический (ресурсный) потенциал предпринимательской фирмы

9. Конкуренция в предпринимательстве
10. Основные экономические законы
11. Спрос, предложение, цена
12. Предпринимательская фирма и экономическое равновесие
13. Эластичность спроса и предложения
14. Предприятие как хозяйствующий субъект и научная организация деятельности
15. Пути создания предприятия (бизнеса)
16. Особенности крупного и малого бизнеса. Регистрация бизнеса.
17. Статус и формы статуса предпринимателя.
18. Выбор и обоснование организационно-правовой формы предпринимательской деятельности.
19. Формы объединений самостоятельных предпринимательских структур.
20. Сущность бизнес-планирования. Особенности разработки бизнес-планов
21. Структура бизнес-плана.
22. Построение бизнес-моделей
23. Сущность, цели и методика расчета показателей эффективности предпринимательской деятельности
24. Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности
25. Этика и культура предпринимательства в формировании его эффективности

Оценочные средства, используемые для проведения зачёта: комплексная письменная работа (тесты, практические задания).

Бизнесмен организовал на принадлежащем ему участке земли гостиницу для животных. К какому типу относятся его затраты на землю как фактор производства?

- А) внешние;
- Б) переменные;
- В) бухгалтерские;
- Г) внутренние;
- Д) валовые.

Известная немецкая автомобильная фирма «Порше» в 1991 году оказалась на грани банкротства. Руководство предприятия обратилось к японской консалтинговой фирме «Син гидзюцу». Заморские консультанты, изучив ситуацию, внедрили на знаменитом «Порше» японскую систему поточного производства, минимизирующую все виды потерь на всех производственных участках. Через три года японская перестройка на «Порше» начала давать реальные результаты: компания стала выпускать больше автомобилей с меньшими затратами, с сокращенным на 19 % персоналом. Благодаря рекомендациям японских консультантов сборочный конвейер стал короче, вдвое сократился производственный брак, почти на 40 % возрос темп сборки автомобилей. Этому способствовало:

- А) новое кадровое решение;
- Б) новое строительное решение;
- В) новое техническое решение;
- Г) новое технологическое решение;
- Д) новое организационное решение.

Системный процесс легального воздействия на органы власти для создания эффективных условий деятельности предпринимателя, представляет собой:

- А) тренинг;
- Б) лоббирование;
- В) аудит;
- Г) бухгалтерский учет;
- Д) рекрутмент.

Укажите три основные группы навыков, необходимые предпринимателю:

- А) технологические;
- Б) концептуальные;
- В) позитивные;
- Г) экономические;
- Д) коммуникативные.

Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет развития предпринимательства:

- А) увеличение занятости населения;
- Б) повышение интеллектуального уровня населения;
- В) сокращение безработицы;
- Г) повышение жизненного уровня населения;
- Д) укрепление экономической и социальной базы регионов.

Ценовая эластичность спроса будет выше:

- А) на товары первой необходимости, чем на предметы роскоши;
- Б) в тех случаях, когда потребители используют товар с наибольшей пользой для себя;
- В) чем больше альтернативные издержки производства товаров;
- Г) чем менее необходим товар потребителю;
- Д) ни в одном из выше перечисленных случаев.

Дайте определение предпринимательских ресурсов:

- А) все, что человек извлекает из недр земли;
- Б) все, что используется или может быть использовано для процесса производства;
- В) все материальные ресурсы;
- Г) средства производства и естественные ресурсы;
- Д) трудовые ресурсы и капитал.

К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относятся:

- А) хозяйственное товарищество;
- Б) политическая партия;
- В) жилищный кооператив;
- Г) промышленное предприятие;
- Д) профсоюзная организация.

Рентабельность оборотных средств рассчитывается как процентное отношение:

- А) оборотных средств к стоимости основных средств;
- Б) прибыли к стоимости основных средств;
- В) денежной выручки к сумме оборотных средств;
- Г) прибыли к издержкам производства;
- Д) прибыли к сумме оборотных средств.

Фондоотдача рассчитывается как отношение:

- А) стоимости товарной продукции к численности работников;
- Б) численности работников к стоимости основных средств;
- В) стоимости товарной продукции к стоимости основных средств;
- Г) стоимости основных средств к численности работников;
- Д) стоимости товарной продукции к стоимости оборотных средств.

Типовые практические задания

Задание 1.

Текущее положение предпринимательской туристической фирмы характеризуется следующими данными: доля рынка – 2 %; объем продаж (количество туристов) – 500; объем реализации услуг – 21 000 тыс.тенге; издержки на единицу – 3950 тенге. Для увеличения доли фирмы на рынке до 5 % необходимы дополнительные маркетинговые затраты в размере 1100 тыс.тенге. Определите, имеет ли смысл осваивать маркетинговые затраты для достижения новой доли рынка.

Задание 2.

Вы – владелец предпринимательской фирмы, которая производит бытовую технику. Согласно цели проекта, предприятие стремится усовершенствовать выпускаемый кондиционер, а именно сделать так, чтобы он ионизировал воздух. Однако, поскольку этого добиться пока не удалось, то фактически новый кондиционер на самом деле не является более совершенной моделью. В то же время Вам известно, что надпись «Усовершенствованная новинка» на упаковке и в рекламе резко увеличит объем сбыта этой модели. Будете ли Вы использовать такую надпись? (да/нет). Обоснуйте ответ.

Задание 3.

Как лучше работать консультанту с клиентом? Можно использовать следующие подходы:

- создать доверительную атмосферу при переговорах;
- попросить клиента более подробно рассказать о проблеме. Это будет способствовать более четкому определению позиций сторон;
- помочь клиенту глубже вникнуть в ситуацию, делая по ходу беседы краткие заключения;
- ориентировать клиента к творческим рассуждениям;
- убедить клиента, что откладывать решение сложившейся ситуации невыгодно, это позволит определить реальность намерений клиента о сотрудничестве с вами;
- изложить собственное решение проблемы, но наряду с другими возможными. Тогда клиент выберет решение самостоятельно, но скорее всего предложенное вами.

1. Какой из отмеченных подходов, на ваш взгляд, наиболее эффективен?
2. Какие подходы в деловых переговорах, способствующие их успеху, вы могли бы еще предложить?

6.4 Критерии оценивания

Критерии оценивания устного опроса

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценивания результатов обучения студентов при решении ситуативных задач

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если предложен конструктивный вариант реагирования и приведено его качественное обоснование. Предложенный вариант будет способствовать достижению определенных целей. Обоснование включает анализ ситуации, изложение возможных причин ее возникновения, постановку целей и задач; описание возможных ответных реакций участников инцидента, предвидение результатов воздействия.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если предложенный вариант реагирования направлен на достижение положительного эффекта. В предлагаемом решении учитываются условия проблемной ситуации. Однако предложенное описание не содержит достаточного обоснования.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если приведен вариант разрешения ситуации нейтрального типа, это возможный, но не конструктивный вариант реагирования. Ситуация не станет хуже, но и не улучшится. Ответ не имеет обоснования или приведенное обоснование является не существенным.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если вариант ответа отсутствует.

Критерии оценивания практического задания

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется, если студент показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется, если студент в целом освоил материал практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы. Студент даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

Критерии оценивания творческого задания

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) – задание по работе выполнено в полном объёме, студенты точно ответили на контрольные вопросы, свободно ориентируются в предложенном решении, могут его модифицировать при изменении условия задачи.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) – задание по работе выполнено в полном объёме с небольшими неточностями. Студенты ответили на теоретические вопросы, испытывая небольшие затруднения.

«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) – студенты выполнили задание с существенными неточностями, не могут полностью объяснить полученные результаты.
«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) – студенты не выполнили задание.

Критерии оценивания эссе

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы; проблема раскрыта на теоретическом уровне, в связях и с обоснованиями, с корректным использованием обществоведческих терминов и понятий в контексте ответа; предоставлена аргументация своего мнения с опорой на факты общественной жизни или личный социальный опыт.
«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы; проблема раскрыта с корректным использованием обществоведческих терминов и понятий в контексте ответа (теоретические связи и обоснования не присутствуют или явно не прослеживаются); представлена аргументация своего мнения с опорой на факты общественной жизни или личный социальный опыт.
«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы; проблема раскрыта при формальном использовании обществоведческих терминов; представлена аргументация своего мнения с опорой на факты общественной жизни или личный социальный опыт без теоретического обоснования.
«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если не представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы, проблема раскрыта на бытовом уровне; аргументация своего мнения слабо связана с раскрытием проблемы.

Критерии оценивания кейса студента

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить аргументированное рассуждение по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы; понимать более широкий контекст, в рамках которого находится ситуация: её связи с другими проблемами, определять риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.
«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить определённые аргументы рассуждения по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы и её связи с другими проблемами, определять некоторые риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.
«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения представить рассуждения по проблеме, определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, определять возможные связи проблемы с другими проблемами, частично описать программу действий.
«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если демонстрируются: разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют, неумение определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, связи проблемы с другими проблемами, программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует.

Критерии оценивания результатов обучения студентов на деловой игре

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если демонстрируются: понимание и усвоение материала любой степени сложности; умений и навыков работы в команде, наблюдения и принятия решения, способностей контактировать и слушать других, риторических способностей, лидерских качеств; продуктивное мышление, наблюдательность, творческие способности, умение доказывать и отстаивать свою точку зрения, организаторские способности.
«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если демонстрируются: понимание и усвоение материала средней степени сложности; умений и навыков работы в команде, наблюдения и принятия решения, способностей контактировать и слушать других, риторических способностей, лидерских качеств; продуктивное мышление, творческие способности, умение доказывать и отстаивать свою точку зрения.
«удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если демонстрируются: определенная степень понимания основных понятий, включается в работу команды, делает попытку доказывать свою точку зрения. Во всех иных случаях выставляется «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%).

Критерии оценивания результатов участия студентов в дискуссии

«отлично» (A, A-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если демонстрируются: теоретическое знание материала любой степени сложности; логика рассуждений; умение вести полемику, доказывать и отстаивать свою точку зрения.
«хорошо» (B+, B, B-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если демонстрируются: теоретическое знание материала средней степени сложности; присутствует логика рассуждений; умение вести полемику, доказывать и

<p>Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом</p>	стр. 20
<p>отстаивать свою точку зрения. «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если демонстрируются: определенная степень понимания основных понятий, частичная логика рассуждений, сделаны попытки доказывать свою точку зрения. Во всех иных случаях выставляется «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%).</p> <p>Критерии оценивания результатов участия студентов в экспертном исследовании «отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если демонстрируются: теоретическое знание материала любой степени сложности; умение обосновать критерии исследования и выставлять экспертные оценки. «хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если демонстрируются: теоретическое знание материала средней степени сложности; умение обосновать критерии исследования и выставлять экспертные оценки. «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если демонстрируются: определенная степень понимания основных понятий, сделаны попытки обосновать критерии исследования и выставлять экспертные оценки. . Во всех иных случаях выставляется «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%).</p> <p>Критерии оценивания самостоятельных работ (публичное выступление с докладом и презентацией) «отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется, если студент выполнил работу без ошибок и недочётов, допустил не более одного недочёта, доклад представляет собой самостоятельное исследование, представлена качественная презентация изученного материала. «хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется, если студент выполнил работу полностью, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочёта, или не более двух недочётов, доклад представляет собой самостоятельное исследование, представлена качественная презентация изученного материала. «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется, если студент правильно выполнил не менее половины работы, доклад не является полностью самостоятельным исследованием, представлена качественная презентация изученного материала. «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется, если студент допустил число ошибок и недочётов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины работы; доклад не является самостоятельным исследованием, в оформлении презентации имеются нарушения.</p> <p>Критерии выведения итоговой оценки за компоненты компетенций при проведении промежуточной аттестации в виде зачета: оценки «зачтено» (4.0 – 1.0; 50 – 100%) заслуживает студент обнаруживший знание основного программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учёбы и предстоящей профессиональной деятельности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый и/или усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой. оценка «не зачтено» (1.0 – 0; 0 – 49%) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка «не зачтено» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p>	

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
7.1 Рекомендуемая литература				
7.1.1 Основная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Кузьмина Е. Е.	Предпринимательская деятельность: учебное пособие для спо (https://urait.ru/bcode/531105)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л1.2	Чеберко Е. Ф.	Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для спо (https://urait.ru/bcode/515491)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
7.1.2 Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Кузьмина Е. Е.	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/531106)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 21
7.2 Перечень информационных технологий	
7.2.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение	
<p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007 бессрочно), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК). 2. Пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 64075202 от 12.09.2014 бессрочно), пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 62650104 от 08.11.2013. бессрочно). 3. Программное обеспечение «Визуальная студия тестирования» (Договор №4270 от 01.07.2017. бессрочно). 4. Программное обеспечение «1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях». (Электронная лицензия. Регистрационный номер: 802214523 срок действия - бессрочно). 5. Антивирусное ПО Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236- 1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). 6. Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025). 7. Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.) <p>Свободно распространяемое программное обеспечение:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SimpleDict - Электронный словарь 2. PDEdit - Редактор PDF файлов 	
7.2.2 Современные профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и электронные библиотечные системы	
<p>Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU» [Электронный ресурс]. – URL: http://elibrary.ru</p> <p>Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс]. – URL: http://e.lanbook.com</p> <p>Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.biblioclub.ru</p> <p>Электронно-библиотечная система «Юрайт» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.urait.ru</p> <p>Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – https://internet.garant.ru/</p> <p>Форум по вопросам развития малого бизнеса. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.biznet.ru</p> <p>Портал "Бизнес в блоге". Информация для начинающих и действующих предпринимателей. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.biznesvbloge.ru</p>	
8 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Помещения для проведения занятий лекционного типа:	
Учебная аудитория № 416.	
Количество посадочных мест – 80.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: ноутбук, мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный), усилитель звука, акустическая система. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: стенды – 6, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.	
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007, срок действия - бессрочно). Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.). Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025).	
Практические, семинарские занятия, текущий контроль:	

Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 22
Учебная аудитория № 407.	
Количество посадочных мест – 32.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.	
Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль:	
Учебная аудитория № 407.	
Количество посадочных мест – 32.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.	
Промежуточная аттестация:	
Учебная аудитория № 416.	
Количество посадочных мест – 80.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: ноутбук, мультимедийный проектор Epson, экран для проектора (моторизованный), усилитель звука, акустическая система. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: стенды – 6.	
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007, срок действия - бессрочно). Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.). Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025).	
Помещение для самостоятельной работы, в том числе для выполнения курсовых работ:	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 404.	
Количество посадочных мест – 24, из них 10 посадочных мест оснащены ноутбуками.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска магнитно-меловая, учебная парта – 12; стулья – 24.	
Технические средства обучения: ноутбуки (10). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 6.	
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК). Пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 62650104 от 08.11.2013, срок действия – бессрочно).	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 410.	
Количество посадочных мест – 20, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная парта – 10, стулья – 10.	
Технические средства обучения: компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК) пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 64075202 от 12.09.2014 срок действия – бессрочно). Программное обеспечение «Визуальная студия тестирования» (Договор № 4270 от 01.07.2017, срок действия – бессрочно). Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236- 1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.).	

9 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо ознакомиться: с содержанием рабочей программы дисциплины, с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, методическими разработками по данной дисциплине, имеющимися на официальном сайте филиала, с графиком консультаций преподавателя.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в изучении проблем логики. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Студентам необходимо:

- ☐ перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- ☐ на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на официальном сайте филиала (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции; перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях. Не оставляйте «белых пятен» в освоении материала.

Рекомендации по подготовке к занятиям семинарского (практического) типа.

Перед практическим занятием следует изучить конспект лекции и рекомендованную преподавателем литературу, обращая внимание на практическое применение теории и на методику решения типовых задач. На практическом занятии главное – уяснить связь решаемых задач с теоретическими положениями. Студентам следует:

- ☐ приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;
- ☐ до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
- ☐ при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-правовые акты и материалы правоприменительной практики;
- ☐ теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе;
- ☐ в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
- ☐ в ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;
- ☐ на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющие письменного решения задач или не подготовившиеся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже чем в 2-х недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изучавшейся на занятии. Студенты, не отчитавшиеся по каждой проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться ресурсами библиотеки филиала и электронных библиотечных систем; могут взять на дом необходимую литературу на абонементе или воспользоваться читальным залом.

Рекомендации по выполнению самостоятельных работ студентов.

Самостоятельная работа обучающихся предполагает следующие виды отчетности: – подготовку и написание рефератов на заданные темы, изготовление презентаций; – выполнение домашних заданий, поиск и отбор информации по отдельным разделам курса в сети Интернет.

Студентам следует:

- ☐ руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным РПД;
- ☐ выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем, разбирать на семинарах и консультациях неясные вопросы;
- ☐ использовать при подготовке нормативные документы филиала;
- ☐ при подготовке к экзамену параллельно прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы дисциплины, фиксируя неясные моменты для их обсуждения на плановой консультации.

Методические рекомендации по работе с литературой:

Любая форма самостоятельной работы студента (подготовка к семинарскому занятию, написание эссе, курсовой работы, доклада и т.п.) начинается с изучения соответствующей литературы как в библиотеке, так и дома.

К каждой теме учебной дисциплины подобрана основная и дополнительная литература.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а учебников и учебных пособий.

<p>Рабочая программа дисциплины "Предпринимательское дело" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом</p>	<p>стр. 24</p>
<p>Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов, в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.</p> <p>Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения. В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником.</p>	

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины «Предпринимательское дело» по
направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (профилю)

Управление бизнесом

Представленная на рецензирование рабочая программа дисциплины «Предпринимательское дело» соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. №970.

Рабочая программа соответствует нормативным и методическим требованиям, предъявляемым к рабочим программам.

В рабочей программе последовательно изложены цели и задачи дисциплины, ее место в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования, объем дисциплины и виды учебной работы, сформулированы требования к результатам освоения дисциплины и компетенции, на формирование которых направлен процесс изучения дисциплины «Предпринимательское дело».

Содержание тем дисциплины раскрыто достаточно полно, определен перечень тем занятий лекционного типа, практических занятий, самостоятельной работы студентов.

Предусмотрено использование различных оценочных средств, позволяющих проверить уровень освоения компетенций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины представлено перечнем основной и дополнительной литературы.

Из программы следует, что все компетенции, указанные в ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент, реализуются с учетом специфики направленности (профиля) Управление бизнесом.

Учитывая вышеизложенное, дисциплина «Предпринимательское дело» может быть использована в учебном процессе для подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом.

Рецензент:

заместитель директора
по экономическому развитию
товарищества с ограниченной
ответственностью «Kst food group»



/ Демидкова О.Г.