Автономная некоммерческая
профессиональная образовательная организация
«Региональный экономико-правовой колледж»
(АНПОО «РЭПК»)

АНПОО "РЭПК"

Подписано цифровой подписью: АНПОО "РЭПК"
Дата: 2021.01.11 15:05:32 +03'00'

УТВЕРЖДАЮ
Директор
_____ Ю.Л. Чернусских
«__» _____ 20 21 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.13 Основы предпринимательской деятельности

38.02.03 Операционная деятельность в логистике
(код и наименование специальности)

Квалификация выпускника Операционный логист
(наименование квалификации)

Уровень базового образования обучающихся Среднее общее образование

Вид подготовки Базовый

Форма обучения Очная, заочная

Год начала подготовки 2021

Рекомендован к использованию филиалами АНПОО «РЭПК»

Воронеж 2021

Учебно-методический комплекс дисциплины «ОП.13 Основы предпринимательской деятельности» утвержден на заседании кафедры экономики и бухгалтерского учета.

Протокол № 5 от 28.12.2020г.

Заведующий кафедрой :

(занимаемая должность)	(подпись)	Н.П. Семейкина (инициалы, фамилия)

Разработчик:

(занимаемая должность)	(подпись)	Н.П. Семейкина (инициалы, фамилия)

1. ПРАКТИЧЕСКИЕ И ИНТЕРАКТИВНЫЕ ЗАНЯТИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОП.13 Основы предпринимательской деятельности

1.1. Планы практических занятий по дисциплине

Раздел 1. История предпринимательства

Тема 1.1. Предпринимательство в классических экономических теориях
- 4 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Краткая характеристика теорий о предпринимательстве в 18-19 вв. Выводы из классической экономической теории о предпринимательстве. Развитие учения о предпринимательстве в 20-21 вв.

1. Вопросы:

- Какова сущность учения о предпринимательстве Р. Кантильона и Ж.Б. Сэя?
- Каковы особенности учения А. Смита о предпринимательстве?
- Какие черты характеризуют предпринимательство по Й. Шумпетеру?
- Кто, по мнению Й. Шумпетера, является предпринимателем?
- Что, согласно П. Друкеру, является базой предпринимательства?
- Почему инновации – ведущий «инструмент» предпринимательства?
- Какие можно сделать основные выводы из теорий классической экономической мысли, имеющие практическое значение для российских предпринимателей?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы):

1. Кто дает следующее толкование предпринимательства: «экономический агент, который комбинирует факторы производства, "перетаскивает" ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход).»

а) А. Смит б) Й. Шумпетер в) Ж.Б. Сэй * г) П. Друкер

2. Что НЕ входит в предпринимательские стратегии, сформулированные Друкером:

а) ворваться первым и нанести массированный удар
б) измерять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли
в) найти и захватить «экологические ниши»
г) измерять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли

3. По Смиту, предприниматель – это …

а) это собственник капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли идет на экономический риск*
б) это экономический агент, который комбинирует факторы производства, «перетаскивает» ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход)
в) считает предпринимателями не только «самостоятельных» хозяйствующих субъектов рыночной экономики, но и всех тех, кто реально выполняет основополагающую функцию – комбинирование факторов производства

Выбери правильный ответ:
А) наилучшей формой организации предпринимательства является акционерное общество;
Б) необходимым условием для развития предпринимательства является наличие развитой системы спутниковой связи;
В) предприниматели появились только в начале XVII века;
Г) предприниматели появились только в начале XX века;*
Д) предприниматели существовали всегда и в любой системе.

И т.п.

3. Доклады:

«История развития предпринимательства, его инновационные направления в России».

4. Дискуссия по докладам

Тема 1.2. Предпринимательство в России.

- 4 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. История Российского предпринимательства. Зарождение предпринимательства IX - XIII вв. Предпринимательство во второй половине XV – XVIII вв. Эпоха Петра I - стремительное развитие предпринимательства. Развитие предпринимательства в период XIX – начало XIX века. Реформа 1861 года. Послереволюционное предпринимательство. Предпринимательство в постсоветский период. Российское предпринимательство на современном этапе.

1. Вопросы:

- Назовите первые формы предпринимательской деятельности.
- Назовите объекты предпринимательской деятельности.
- Дайте характеристику предпринимательской деятельности каждой эпохи.

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный ответ:

1. Реформы 1861 года привели:

а) к интенсивному развитию частного предпринимательства;*
б) подавлению предпринимательской активности;
в) укреплению крестьянства.

2. Предпринимательская деятельность в СССР в середине – конце XX в.:
а) активно развивается; б) развивается нелегально;*
в) отсутствует.

3. Кем из дореволюционной историков была выдвинута теория о доминировании торговли в хозяйственной жизни Древней Руси?
а) С.М. Соловьевым б) В.О. Ключевским *
в) Н.М. Карамзиным г) С.Ф. Платоновым

4. Как называли предпринимателей в Древней Руси являлись
а) торговые люди * б) гости
в) купцы г) закупы

5. Центрами внутренней торговли в Древней Руси являлись:
а) погосты б) веси
в) города * г) родовые замки

6. Что составляло основу купеческого образования в дореформенное время?
обучение в коммерческих учебных заведениях
обучение в высших учебных заведениях
практическое обучение коммерческим делам *
обучение за границей

7. Какая черта оставалась доминантой предпринимательской культуры в портфельный период?
стремление к накоплению богатства *
поддержание семейной чести
религиозность
осознание чувства сословной неполноценности
И т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач:

- Экономическая лаборатория

Основные моменты истории развития предпринимательства в России *Фронтальная беседа*

1)Беседа по таблице:

IX-XIIвв	XV-XVIвв	XVI-XVIIIвв	XVIII-XXIвв
Торговля Звероловство Бортничество Лесной промысел Обработка дерева и металла	Звероловство Рыболовство Бортничество Солеварение Изготовления мочал	Торгово-промышленное предпринимательство Развитие мануфактур Строительство заводов Купечество	Акционерные компании Семейное предпринимательство

2) Какие примеры свидетельствуют о зарождении в России предпринимательской деятельности в X-XIIIвв ?

3) Назовите факты, которые свидетельствуют о расцвете российского

предпринимательства в конце 19 – начале 20 в.

4. Вопросы для размышления

- Часто ли встречаются предприниматели, занятые оказанием услуг? Почему?
- Деятельность какого из современных предпринимателей производит на вас большое впечатление?

4. *Доклады с презентациями*

- «Деловые люди Воронежской области».
- «История развития предпринимательства, его инновационные направления в России».

5. Дискуссия по докладам

6. Круглый стол «Предпринимательство сегодня, вчера, позавчера»

Раздел 2. Организационно-экономические основы предпринимательства
Тема 2.1. Общая характеристика предпринимательства
- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Сущность предпринимательства. Определение сущности предпринимательства в законодательных актах. Предпринимательство как явление и как процесс. Функции предпринимательства.
Влияние инфляции на финансовое состояние предприятия

1. *Вопросы*:

- Дайте характеристику предпринимательской деятельности.
- Каковы отличительные особенности коммерческих и некоммерческих организаций?
- Перечислите основные признаки, по которым классифицируются виды предпринимательской деятельности.
- На каком предприятии вы хотели бы работать на частном или государственном? Почему?
- Хотели бы вы быть наемным работником или предпринимателем? Почему?
- С какого возраста российское законодательство разрешает занятие предпринимательством? /с 16 лет/
- Какова цель создания предприятия частным лицом? /Самовыражение. Получение прибыли.

2. Решение закрепляющих тестов.

Выберите правильные варианты ответов.

1.Из приведенных определений выбери НЕ соответствующее понятию предпринимателя:

а) новатор, работающий и внедряющий новые технологии;
б) человек, действующий в условиях риска и неопределенности;
в) лицо, предоставляющее для использования собственный капитал за вознаграждение;*
г) человек, проявляющий инициативу, и организующий социально-экономические механизмы;
д) тот, кто способен взять на себя ответственность за собственное дело.

2. Выбери правильный ответ:

а) предпринимательство может существовать только в форме единоличного владения;
б) монополия в наибольшей степени способствует расцвету предпринимательства;
в) наибольший расцвет предпринимательства достигается в монопольной экономике;
г) в настоящее время в нашей стране создана полная законодательная база определяющая порядок организации собственного дела;
д) развитию предпринимательства в наибольшей степени способствует политика свободной конкуренции.*

3. Выбери верное утверждение:

а) на решение человека стать предпринимателем решающую роль оказывают родители;
б) с помощью коэффициента, выведенного Коганом—Уоллачом, и других аналогичных показателей возможно заранее выделить потенциального предпринимателя;
в) существует множество людей, которое обладают всеми качествами, необходимыми предпринимателя, но ими никогда не становятся;*
г) все предприниматели по своей натуре - философы;
д) для того, чтобы стать предпринимателем необходимо окончить бизнес-колледж или любое аналогичное учебное заведение.

4. Выбери НЕправильное утверждение:

а) труд, деньги и толковая идея - необходимые, но не достаточные условия для успеха;
б) при создании предприятия выбор отрасли, как правило, не имеет значение;*
в) предприниматель не начинает соответственного дела до тех пор, пока не будет абсолютно уверен, что оно принесет ему солидное личное вознаграждение;
г) стремление обрести независимость является одним из тех мотивов, который толкает человека на путь предпринимательства;
д) не существует точных критериев, позволяющих однозначно выделить предпринимателя среди обычных людей.

5. Выбери правильный ответ

а) развитию предпринимательства в наибольшей степени способствует политика свободной конкуренции;*
б) предпринимательство может существовать только в форме единоличного

владения;
в) монополия в наибольшей степени способствует расцвету предпринимательства;
г) в настоящее время в нашей стране создана полная законодательная база определяющая порядок организации собственного дела

6. Из приведенных определений выбери НЕ соответствующее понятию предпринимателя:
а) лицо, предоставляющее для использования собственный капитал за вознаграждение
б) человек, проявляющий инициативу, и организующий социально-экономические механизмы
в) человек, действующий в условиях риска и неопределенности
г) тот, кто способен взять на себя ответственность за собственное дело

7. Выбери правильное утверждение:
а) любое дело в нашей стране обречено на неудачу;
б) спекуляция - основной вид деятельности предпринимателя;
в) в настоящее время в странах бывшего СССР происходит становление системы предпринимательства;*
г) для поддержки малого предпринимательства дополнительная поддержка государства не нужна, она лишь мешает естественному отбору предприятий в ходе конкурентной борьбы;
д) в большинстве развитых стран предприниматели не оказывают сколь бы то ни было значимого значения на экономику.

8. Предприниматель – это:
а) всегда новатор;
б) и собственник, и организатор, и управляющий;*
в) всегда собственник средств производства;
г) тот, кто дает деньги на организацию бизнеса.

9. Предприятия не могут находиться
а) в частной собственности;
б) в государственной собственности;
в) в собственности общественных организаций;
г) правильного ответа нет.*

10. Предпринимательская индивидуальная трудовая деятельность – это деятельность,
а) в которой применяется наемный труд; *
б) при которой не надо платить налоги;
в) приносящая невысокий доход;
г) которая объединяет капиталы многих людей.

11. Предпринимательство – это
а) активная коммерческая деятельность в основном спекулятивного характера с целью приобретения максимальной не всегда законной прибыли;
б) самостоятельная, инициативная деятельность по производству товаров и услуг с целью получения прибыли; *
в) переход государственной собственности в руки частных лиц.

12. Какие из названных положений являются отличительными чертами предпринимательства:
а) самостоятельность и экономическая свобода деятельности;
б) деятельность предпринимателя связана с риском и неопределенностью успеха начатого дела;
в) это - любая деятельность, приносящая прибыль;
г) это - творческая деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций

13. Что из предложенного списка относится к инфраструктуре предпринимательства?
а) биржи; б) информационные сети;
в) системы страхования рисков;
г) учебные заведения и центры ускоренного обучения;
д) все вышеперечисленное.*

14. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:
а) ресурсная функция; б) общеэкономическая; в) контрольная *
г) творческо-поисковая (инновационная) функция д) маркетинговая

3.Решение практико-ориентированных задач

– *Экономическая лаборатория*

1) Раскройте суть принципов ведения предпринимательской деятельности

2) Как вы думаете, что важно для предпринимателя в условиях инфляции: устанавливать восстановительную цену или первоначальную стоимость? Почему?

4 .Эссе
«Гуманный менеджмент эффективнее агрессивного».

Тема 2.2. Типология предпринимательства
- 4 часа – очное: 1 – заочное обучение
Содержание. Классификация предпринимательства. Незаконное предпринимательство и лжепредпринимательство. Типы и виды предпринимательства.
Предпринимательство на рынке ценных бумаг. Предпринимательство на рынке банковских услуг. Предпринимательство на рынке страховых услуг. Посредническое предпринимательство. Предпринимательская деятельность образовательных услуг.
1. Вопросы:
– Какие виды предпринимательской деятельности вы знаете?
– Что такое посредническое предпринимательство?
– Назовите основные признаки классификации предпринимательства.
– Назовите основные типы предпринимательской деятельности.

– Перечислите главные признаки предпринимательства.

– По каким критериям можно судить об устойчивости, надежности фирмы?

– Всякую ли хозяйственную деятельность можно считать предпринимательством?

– Что такое производственное предпринимательство?

– Чем характеризуется финансово-кредитное предпринимательство?

– Назовите профессиональных участников предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг.

– Какие виды предпринимательской деятельности осуществляются на рынке ценных бумаг?

– Чем характеризуется страховая деятельность?

– Какие структуры занимаются предпринимательской деятельностью на рынке банковских услуг? Какие они совершают операции на рынке?

– Назовите профессиональных участников посреднической предпринимательской деятельности.

- Какие формы предпринимательской деятельности представлены в области социально-культурного сервиса?

- Какими признаками характеризуется страховая деятельность?

- Почему выделяют сегодня такой вид деятельности, как консультативная?

- Проанализируйте перспективы консалтинговой деятельности

- Охарактеризуйте незаконное и лжепредпринимательство.

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы):

1. Недобросовестная конкуренция - это:

а) установление монопольно высоких цен;

б) создание искусственного дефицита товаров на рынке;

в) разглашение коммерческой тайны без согласия ее владельца;

г) раздел рынка по объему продаж и закупок;

д) навязывание контрагенту невыгодных условий договора.

2. Хозяйствующим субъектом на финансовом рынке не является:

а) государственный внебюджетный фонд;

б) страховая компания;

в) кредитный потребительский кооператив;

г) лизинговая компания;

д) все перечисленные субъекты.

3. Финансовой услугой не является:

а) обмен валюты;

б) инкассация денежных средств;

в) валютные денежные переводы;

г) ведение банковских счетов юридических лиц;

д) потребительское кредитование.

4. Хозяйствующий субъект на рынке финансовых услуг - это:
а) аудиторская фирма;
б) фондовая биржа;
в) кредитная организация;
г) валютная биржа;
д) фондовая биржа;

5. Какие из названных положений правильно характеризуют производственное предпринимательство:
а) это - производство продукции, работ, услуг;
б) это - наиболее распространенный вид предпринимательства в России;
в) основное поле деятельности - производственные предприятия;
г) это - наиболее рисковое предпринимательство;
д) это - самый простой вид предпринимательства.

6. Какие из названных вариантов правильно характеризуют коммерческое предпринимательство:
а) его содержание составляют торгово-обменные операции;
б) это наименее распространенный вид предпринимательства в России;
в) требует хорошего знания рыночной конъюнктуры;
г) как правило, не требует особого специального образования;
д) это наиболее сложный вид предпринимательства

и т.п.

3.Решение практико-ориентированных задач

- *Решение кейс-ситуаций*

1) Сетевой маркетинг

5 . Кроссворд «Классификация предпринимательства»

Тема 2.3. Содержание предпринимательской деятельности

- 4 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Сущность предпринимательской среды. Конкуренция. Предпринимательство и экономическая свобода. Понятие объекта, субъекта предпринимательства. Физические и юридические лица – субъекты предпринимательской деятельности. Права и обязанности предпринимателей. Социальная защита предпринимателей и охрана прав потребителей. Личные качества предпринимателей

1. Вопросы:

– Какие требования предъявляются к личности предпринимателя? Все ли люди могут справиться с такими требованиями?

– Известно, что хозяйственная самостоятельность предполагает совокупность прав и ответственности предприятия как юридического лица. Назовите признаки привлечения предприятия – юридического лица.

- Конкурентные преимущества отрасли.
- Конкурентные преимущества фирмы.
- Понятие ключевых факторов успеха фирмы.

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы):

1. Какие из названных позиций правильно характеризуют права предпринимателей:

а) самостоятельно планировать свою деятельность;
б) самостоятельно устанавливать формы и системы оплаты труда;
в) устанавливать заработную плату ниже прожиточного минимума;
г) открывать счета в любых банках;
д) заниматься внешнеэкономической деятельностью;
е) получать помощь из бюджета в случае банкротства.

2. Субъектом предпринимательства могут быть:

а) дееспособные физические лица;
б) юридические лица - коммерческие организации;
в) граждане РФ любого возраста;
г) граждане иностранных государств;
д) лица без гражданства;
е) работники милиции, военнослужащие.

3. Признаком юридического лица не является:

а) организационное единство;
б) имущественная обособленность
в) наличие печати;*
г) самостоятельная имущественная ответственность по своим обязательствам;
д) выступление в гражданском обороте от собственного имени.

4. Недостоверная реклама:

а) дискредитируют лиц, не пользующихся рекламируемым товаром;
б) использует термины в превосходной степени;*
в) порочит государственные символы;
г) содержащая оскорбительные сравнения;
д) все перечисленное.

5. В предпринимательской деятельности конкуренция - это:

а) соревнование, состязательность между различными лицами в достижении одной и той же цели;
б) недопустимости использования гражданских прав в целях ограничения деятельности;
в) состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке;
г) отказ пользователя по договору коммерческой концессии от получения аналогичных прав у других правообладателей;
д) все перечисленные определения верны.*

и т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач

- Экономическая лаборатория

«Определение видов ответственности предпринимателей по анализу заданных ситуаций». Работа в малых группах

Викторина «Верно-неверно»

4. Доклады:

- *Правовая защита потребителей.*
- *Правовая защита предпринимателей*

5. Дискуссия по докладам

Тема 2.4. Организационные и государственно-правовые основы и формы предпринимательской деятельности

- 4 часа – очное: 1 – заочное обучение

Содержание. Собственность и осуществление предпринимательской деятельности. Основные типы организационно-правовых форм осуществления предпринимательской деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица, хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, унитарные государственные и муниципальные предприятия.

1. Вопросы:

– Какие организационно-правовые формы бизнеса Вы знаете? Дайте им характеристику.

– На какие виды подразделяется предпринимательская деятельность в зависимости от количества участников?

– К какому классификационному признаку относится такой вид предпринимательской деятельности, как низкорентабельное предпринимательство?

– Могли бы Вы создать настоящее акционерное общество, не считая обучающего компонента прикладной экономики «Молодежная компания»?

– Какое предприятие вы могли бы создать? /единоличное или партнерство/

– Кто является владельцем акционерного общества?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы):

1. Предпринимательская индивидуальная трудовая деятельность – это деятельность,
а) в которой не применяется наемный труд; *
б) при которой не надо платить налоги;
в) приносящая невысокий доход;
г) которая объединяет капиталы многих людей.

2. Товарищество характеризуется как предприятие, которое:
а) легко создать;
б) своим владельцем считает акционеров;
в) имеет налоговые преимущества по сравнению с корпорацией;
г) верно (А) и (В). *

3. Индивидуальная фирма – это:
а) предприятие, которое очень трудно организовать;
б) предприятие более чем с одним владельцем;
в) предприятие, которое по российскому законодательству именуется хозяйственным обществом с единственным участником;*
г) общество с ограниченной ответственностью.

4. Высшим органом управления акционерным обществом является:
а) общее собрание акционеров;* б) совет директоров;
в)) правление; г) ревизионная комиссия

5. Какие предприятия относятся к коммерческим организациям:
а) товарищества;* б) производственные кооперативы;*
в) общества;* г) фонды;

6. Как распределяются прибыли и убытки между участниками полного товарищества: Назовите правильные варианты ответов
а) равными долями;
б) пропорционально их долям в складочном капитале;*
в) по договоренности участников.

7. Какие из перечисленных параметров относятся к особенностям общества с ограниченной ответственностью (ООО):
а) число участников ООО не регламентировано;
б) число участников не более 50 человек;*
в) минимальный размер уставного капитала не регламентирован;*
г) минимальный размер уставного капитала должен быть не менее 100 минимальных размеров оплаты труда

8. Назовите преимущества акционерного общества (АО):
а) способы привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций;*
б) акционеры не несут никакой ответственности по обязательствам АО;
в) акционеры несут ответственность по обязательствам АО стоимостью своих акций;*
г) увеличивают предпринимательские риски

9. Отличия открытых акционерных обществ(ОАО) от закрытых акционерных обществ(ЗАО):
а) порядок выпуска и продажи акций ОАО носит открытый характер;*
б) акции ЗАО распределяются только среди его учредителей;

в) минимальный размер уставного капитала ОАО не регламентирован;*
г) уставный капитал ОАО должен составлять не менее 1000 минимальных размеров оплаты труда;
д) число акционеров в ЗАО не ограничено;
е) число акционеров в ЗАО не должно быть более 50;
ж) число акционеров в ОАО не ограничено.*

10. Какие из названных позиций относятся к преимуществам производственных кооперативов:
а) прибыль кооператива распределяется между его членами пропорционально их паям; *
б) прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым вкладом;*
в) число членов кооператива законодательством не ограничено;*
г) число членов кооператива должно быть не менее 5 человек
д) все члены кооператива имеют равные права в управлении кооперативом;*
е) каждый член кооператива несет ограниченную субсидиарную ответственность по долгам кооператива.

11. Какие действия имеет право совершать унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения без согласия собственника - учредителя:
а) продавать недвижимое имущество;
б) сдавать недвижимое имущество в аренду;*
в) самостоятельно распоряжаться движимым имуществом;*
г) пользоваться имуществом в соответствии с его назначением и видами деятельности предприятия;*
д) владеть имуществом, закрепляя его на балансе.*

12. Какие из названных вариантов правильно характеризуют коммерческое предпринимательство:
а) его содержание составляют торгово-обменные операции;
б) это наименее распространенный вид предпринимательства в России;
в) требует хорошего знания рыночной конъюнктуры;
г) как правило, не требует особого специального образования;
д) это наиболее сложный вид предпринимательства

13. Роль венчурного капитала в развитии и распространении предпринимательства заключается в…
а) поиске и разработке эффективных методов управления
б) предоставления заемного капитала под реализацию новой идеи*
в) расширение объемов выпуска фирмы путем привлечения дополнительного персонала
г) эмиссии акций предпринимательской фирмы
д) оказание консультационных и юридических услуг предпринимателю

14. Если несколько участников коммерческой организации несут ответственность по ее обязательствам всем принадлежащим им имуществом, а для других ее участников риск убытков ограничен суммой внесенных ими вкладов, то такая коммерческая организация является:
а) полным товариществом;

б) обществом с ограниченной ответственностью;
в) товариществом на вере; +
г) обществом с дополнительной ответственностью;
д) производственным кооперативом.
д) производственным кооперативом.
И т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач
– Экономическая лаборатория
Анализ организационно – правовой формы регистрации предприятия.

4 . Кроссворд «Предприниматель

Тема 2.5. Государственное регулирование предпринимательской деятельности

- 4 часа – очное: 1 – заочное обучение

Содержание. Лицензирование отдельных видов деятельности. Система государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности, характеристика концепции государственной политики. Стандартизация и сертификация. Технические регламенты. Государственная поддержка молодёжному предпринимательству. Государственные структуры обеспечивающие развитие и поддержку предпринимательству. Правовая грамотность предпринимателя.

1. Вопросы:

- Какие отрасли права связаны с предпринимательским правом?
- Перечислите некоторые права предпринимателей.
- Перечислите некоторые права потребителей.
- Какие виды ответственности за совершенные в предпринимательской сфере противоправные деяния могут наступить?
- Перечислите учредительные документы, необходимые для регистрации предприятия, общие требования к учредительным документам юридических лиц.
- Общие положения о государственной регистрации.
- Постановка на учет юридического лица в различных органах. Документы, необходимые при первичной регистрации юридических лиц.
- Процедура регистрации индивидуального предпринимателя. Отказ в государственной регистрации.
- Лицензирование.

2. Решение практико-ориентированных задач
- *Экономическая лаборатория*

Разработать этапность регистрации следующих видов бизнеса:

1. Станция технического обслуживания.
2. Производство прохладительных напитков.
3. Продажа и распространение газет.
4. Строительство.

Обосновать:

- выбор между физическим и юридическим лицом;
- выбор организационно-правовой формы.

Где бы и почему вы разместили каждую из перечисленных фирм:

- бензоколонка,
- химический комбинат,
- санаторий,
- автомагазин.

*3.Круглый стол «*Государственная поддержка субъектов малого бизнеса в зарубежных странах ».

Вопросы для обсуждения:

1. Облегчение налогового бремени и доступа к кредитным ресурсам.
2. Повышение эффективности государственных и негосударственных институтов поддержки малого предпринимательства.
3. Оптимизация государственного регулирования предпринимательства.

-

Тема 2.6. Особенности развития и совершенствование малых предприятий

- 4 часа – очное: 1 – заочное обучение

Содержание. Малое предпринимательство и его роль в развитии сервисной деятельности в России. Формы государственной поддержки развития малого предпринимательства и их совершенствование

1. Вопросы:

– Какие организации относятся к малому предпринимательству?

– Назовите критерии отнесения субъектов рыночной экономики к субъектам малого предпринимательства

– Каковы количественные и качественные характеристики малого бизнеса?

– Проведите сопоставление отечественных и зарубежных критериев отнесения к малому предпринимательству.

– Какие социально-экономические функции выполняет современный малый бизнес?

– Охарактеризуйте основные тенденции развития малого предпринимательства в России.

– Каковы преимущества малого предпринимательства?

– Каковы основные препятствия для развития малого предпринимательства?

– Назовите основные принципы государственной поддержки малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой?

– В чем состоят преимущества малых предприятий по сравнению с крупными?

– Чем объясняется слабое развитие малого предпринимательства в России? Каковы резервы его роста.

– Назовите основные проблемы дальнейшего развития малого предпринимательства в России и определите пути их решения.

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери единственный правильный ответ.

1. К преимуществам малого бизнеса относится:

а) неограниченное финансирование;

б) карьерный рост работника;

в) неограниченные сферы деятельности;

г) способность быстро и гибко приспосабливаться к переменам.*

2. Индивидуальная фирма – это:

а) предприятие, которое очень трудно организовать;

б) предприятие более чем с одним владельцем;

в) предприятие, которое по российскому законодательству именуется хозяйственным обществом с единственным участником;*

г) общество с ограниченной ответственностью

3. Важным инструментом государственного содействия малым предприятиям является:

а) Система государственных заказов*

б) Передача государственных предприятий в аренду частному бизнесу

в) Формирование уставного фонда малых предприятий из средств бюджета

г) Снижение государственных налогов малому бизнесу

4. Подход, в котором к малым фирмам проедлагается относить фирмы, удовлетворяющие следующим условиям: независимые с относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве. управляемые владельцем лично. Это подход

а) Вылежганиной б)Дж.К.Ван Хорна

в) Болтонскоого Комитета Великобритании;* г) Х.Веле

5. Основные черты малого предприятия по Дж.К.Ван Хорну учитывают

а) Ассортимент, ограничения, административные процедуры, менеджмент, управление.*

б) Размер фирмы, финансирование, ценообразование, управление

в) Размер фирмы, ассортимент, финансирование, ценообразование, отношение с рынком, управление, поиск информации

г) Административные процедуры, менеджмент, управление и финансирование

6. Основные черты малого предприятия, рассматриваемые российскими учеными-экономистами практиками

а) Ассортимент, ограничения, административные процедуры, менеджмент, управление.

б) Размер фирмы, финансирование, ценообразование, менеджмент, управление.

в) Размер фирмы, ассортимент, финансирование, ценообразование, отношение с рынком, поиск информации.*

г) Административные процедуры, управление и финансирование .

7. Второй этап развития малого предпринимательства в России по мнению российских ученых охватывает

а) экспериментальный б) кооперативное движение;*

в) первые нормативные документы об аренде, малых и совместных предприятиях

г) широкомасштабная приватизация

8. Первые нормативные документы об аренде, малых и совместных предприятиях были приняты в России в

а) 1989-1990;* б) 1987-1988 в) 1985-1987 г) 1991-1992

9. Государственная поддержка малых предприятий заключается в

а) ограничении власти естественных монополий;

б) предоставлении безпроцентных кредитов;*

в) произвольной форме отчетности для малых предприятий;

г) информационной и консультационной поддержке, но не ограничивается этим,*

10. Какое предприятие считается малым?

а) Сеть из 35 торговых палаток «Коровьев и сыновья»;

б) Садовый кооператив «Озерцо»;

в) Строительное объединение «Дом-5» с 27 штатными сотрудниками, 57 почасовиками и 10 работниками на полставки.

г) нельзя сказать ничего определенного.*

11. Согласно статистике наибольшее количество малых предприятий работает в сфере услуг. Это связано с те что:

а) государство и крупные фирмы недостаточно гибки, чтобы удовлетворить весь спектр потребностей общества;

б) сфера услуг – совершенно конкурентная отрасль;

в) уставный капитал таких фирм не превышает 10000000 долл.?

г) владельцы более крупных компаний считают непрестижным делом деятельность в этой области;

д) большинство мелких предпринимателей в прошлом работало в этой сфере в качестве наемных служащих.

12. Что из нижеследующего больше всего похоже на часть организационной схемы индивидуального предпринимателя?

а) Мне всегда сопутствует удача, беды минуют меня стороной.

б) На начальном периоде всю ответственность в моем предприятии я беру на себя.*

в) Все буду делать сам, пока буду справляться, а потом найму помощников.*
г) Фонд оплаты труда в ближайшие восемь лет предполагается увеличить на 6,3% ежегодно за счет нераспределенной прибыли.
д) верно в) и б).*

13. Важным инструментом государственного содействия малым предприятиям является:
а) Передача государственных предприятий в аренду частному бизнесу
б) Формирование уставного фонда малых предприятий из средств бюджета
в) Система государственных заказов;*
г) Снижение государственных налогов малому бизнесу

14. К преимуществам малого бизнеса относится:
а) неограниченные сферы деятельности
б) способность быстро и гибко приспосабливаться к переменам;*
в) карьерный рост работника
г) неограниченное финансирование
И т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач

- *Экономическая лаборатория.*

Вопросы для обсуждения:

1. Сочетание каких размеров предприятий характерно для современной экономики? Почему?

2. Преимущества малого бизнеса позволяют:

1) ускорить заполнение товарного рынка требующимися потребителям изделиями;

2) ускорить внедрение несложных научно-технических достижений;

3) полнее удовлетворять потребности экономики страны и населения в промышленных, строительных и прочих услугах, расширить номенклатуру и качество слуг;

4) наладить выпуск продукции малыми сепиями.

– *Решение кейс-ситуаций*

«Проблемы малого бизнеса»

4 .Эссе

Прокомментируйте: «Быть маленьким – прекрасно», говорят в Англии мелкие предприниматели. Как Вы думаете, что они имеют в виду?

5. Доклады:

- «Государственная поддержка малого бизнеса»;
- Бизнес-планирование и его роль для развития малого предпринимательства.

6. Дискуссия по докладам

Раздел 3 Бизнес - планирование предпринимательской деятельности

Тема 3.1. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия

- 4 часа – очное: 1 – заочное обучение

Содержание. Выбор сферы деятельности нового предприятия. Технико-экономическое обоснование создания нового предприятия. Фирменное наименование предприятия: особенности и назначение. Учредительные документы .

1. Вопросы:

- Что такое технико-экономическое обоснование создания предприятия.
- В чем разница между ТЭО и бизнес-планом.
- Почему разработка бизнес-плана целесообразнее при открытии нового предприятия?
- Какое значение имеет фирменное наименование предприятия.
- Что такое франшиза?
- Какие учредительные документы необходимы для создания предприятия?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы):

1.Что не выражает проявления предпринимательских возможностей?

а) поиск наиболее эффективных способов удовлетворения существующих потребностей

б) умение оценить выгодность и перспективность дела *

в) разработка новых технологий изделий для удовлетворения имеющихся потребностей

г) поиск новых людей, являющихся носителями новых идей

д) созданием специальных подразделений для выполнения рискованных проектов

2. Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет развития предпринимательства?

а) увеличение занятости населения

б) сокращение безработицы

в) повышение интеллектуального уровня населения *

г) повышение жизненного уровня населения

д) укрепление экономической и социальной базы регионов

3. Что из ниже перечисленного не является характерной чертой предпринимательской деятельности:

а) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм

б) творческий потенциал общества*

в) экономическая заинтересованность, преследующая цель получение прибыли

г) обеспечение персонала заработной платой

д) создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия

4. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки:

а) расчет цены товара б) контракт*

в) сертификат о качестве товара г) сертификат об оказании услуг

д) годовой отчет

5. Что из перечисленного не относиться к стимулам к началу собственного дела?

а) Стремление к личной независимости

б) Желание раскрыть свои способности

в) Возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время

г) Накопленные личные сбережения*

д) Продолжение семейных традиций

6. Главным отличием бизнес-плана от ТЭО является:

а) описание внешней среды проекта (рынок сбыта, маркетинг, конкуренты);

б) расчет сравнительной эффективности проекта;

в) а и б.*

7. Кто занимается предпринимательской деятельностью?

а) юридическое лицо б) физическое лицо

в) все ответы верны*

8. Учредительный договор – это?

а) документ, на основании которого образуется и действует предприятие*

б) правила, регулирующие взаимоотношения учредителей предприятия в определенной сфере хозяйственной деятельности

в) все ответы верны

и т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач

- *Экономическая лаборатория*

1. Проведите классификацию составляющих внешней и внутренней среды фирмы:

- маркетинг;
- состояние конкуренции;
- потребители продукции;
- сбытовая деятельность;
- управление делами;
- персонал;
- тенденции развития фирмы;
- производство;

- развитие отрасли;
- политические силы;
- финансы.

- *Решение кейс-ситуаций*

«Какая стратегия предпочтительна для компании «Тур-экстрим» (2004 т.)»

Тема 3.2. Бизнес-идея как инновационный замысел

- 4 часа – очное: 1 – заочное обучение

Содержание. Идеи предпринимательской деятельности . Источники бизнес-идеи. Методы выработки бизнес-идеи. Содержание бизнес-идей и способы ее представления. Анализ конкурирующих товаров Определение преимуществ создаваемого предприятия
Презентация бизнес-идеи

1. Вопросы:

– В чем суть бизнес-идеи?
– Каковы основные источники получения бизнес-идей?
– Какие методы позволяют отыскать бизнес-идею?
– Каково ваше отношение к такому источнику получения новых идей, как анализ и оценка продукции конкурентов? Насколько эффективен метод анализа и оценки продукции конкурентом и почему?
– На основе каких характеристик можно судить о перспективности бизнес-идеи?
– Что необходимо включить в представление бизнес-идеи?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы):

1. Концепция бизнеса, которая связана с пониманием ценности, предлагаемой потребителю

а) Бизнес-идея * б) Миссия

в) Бизнес-модель г) Видение

2. Предприниматель Цикадело, владеющий интуицией и логикой рассуждения, имеет большой опыт работы в отрасли. Он очень успешен, так как при разработке бизнес-идей пользуется _____ методом.

а) эвристическим * б стоимостным анализом

в) методом Гордона г) методом целевого обсуждения

3. _____ - построен на выработке новых идей, используй составляемый в произвольной форме список вопросов или предложений, имеющих отношение к анализируемой проблеме.

а) эвристический б) стоимостный анализ

в) метод вопросника * г) метод целевого обсуждения

4.Первая стадия в процессе создания нового продукта - это:

- управленческий анализ;
- конструирование товара;
- создание идеи;*
- все ответы верны;
- правильного ответа нет.

5. Товар является новым, если:

- его так оценивает рынок;
- производитель по-новому рекламирует товар;
- производитель использует современную технологию его изготовления;
- все ответы верны;
- правильного ответа нет.

6. Создание новых товаров целесообразно осуществлять следующим образом:

- собственными усилиями;
- приобретать патенты;
- все зависит от целей и ресурсов фирмы;
- все ответы верны;
- правильного ответа нет.

И т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач

– *Экономическая лаборатория*

1) Задание

Составьте список потенциальных проблем сервисного центра по ремонту сложной бытовой техники. Каким образом результате анализа инвентарного списка «слабых мест» могут помочь предпринимателю, собирающемуся открыть сервисный центр по ремонту сложной бытовой техники?

2) Вопросы для обсуждения

1.Зарождение идей. Сбор информации. Сделать макет или модель.

2. Анализ предпринимательского потенциала.

3. Первичная экспертиза идей.

4. Анализ выбранных идей в зависимости от целей предпринимательской деятельности.

5. Принятие предпринимательского решения.

6. Разработка схемы реализации идеи.

7.Практическая реализация идеи.

Экономическая лаборатория

Предпринимателям, начинающим собственное дело, не следует забывать об основополагающем принципе - ассортимент продукции или услуг определяются не производителем, а потребителем. Специалисты называют четыре основных показателя, определяющих рыночные возможности бизнеса:

- полезность для потребителя
- пригодность для рынка
- широкое распространение на рынке
- реализуемость

Воплощение в жизнь этих принципов начинается с планирования.

Выберите одну из предложенных ниже бизнес-идей или используйте свою собственную идею. Выполните задание по составлению бизнес-плана.

• Производство и/или продажа сувениров	• Организация праздников и экскурсий	• Благоустройство и озеленение территории
• Прокат спортивного инвентаря	• Организация спортивно-оздоровительных мероприятий	• Уборка помещений
• Видео-прокат	• Уход за животными	• Интернет-кафе

Другое _____

– Основная идея и цели вашего бизнеса.

В чем привлекательность идеи? Каковы ее рыночные возможности? Что отличие ее от сотен других идей?

– Основные цели бизнеса?

Чего вы хотите добиться, открывая собственное дело?

1) Специфика продукта:

2) Какие потребности потребителя способен удовлетворить ваш продукт? Какую пользу и выгоду он принесет покупателю:

3) Какой вид бизнеса вы выбрали? К какой сфере бизнеса относится ваш выбор: производство, сфера услуг, торговля?Что представляет собой данная отрасль? Есть ли у нее потенциал развития и роста? Много ли у вас конкурентов?

4) Какие методы вы используете при определении спроса на свой продукт:

5) опрос
6) публичная презентация продукции
7) заказ исследования маркетинговому агентству
8) изучение страристики
9) другое (уточните)
10) Что представляет собой рынок данной продукции?

- Решение кейс-ситуаций

«Выбор стратегию развития строительной компании»

Тема 3.3. Структура бизнес-плана. Общие требования и рекомендации по разработке бизнес-плана
- 2 часа – очное: 1– час- заочное обучение

Содержание. Особенности разработки бизнес-планов для различных организаций. Основные этапы разработки бизнес-плана. Общая структура бизнес-плана: резюме, краткое содержание, описание бизнеса, анализ рынка, план маркетинга, план производства, организационный план, финансовый план, анализ и оценка рисков. Общие требования к структуре и содержанию бизнес-плана. Основные рекомендации по разработке бизнес-плана. Структура резюме и краткого содержания бизнес-плана.

1. *Вопросы*:
   - Понятие бизнес-плана, его цель, задачи, функции.
   - Особенности малого бизнеса и их влияние на бизнес-планирование.
   - Типовые разделы бизнес-плана для малых фирм сферы услуг и их содержание.
   - Показатели эффективности бизнес-проекта.
   - Источники информации для разработки бизнес-плана,
   - Основные этапы реализации бизнес-плана.
   - Какие основные сведения должны быть отражены на титульном листе бизнес-плана?
   - Каковы ограничения по объему бизнес-плана?
   - Какие цели преследуют резюме и краткое содержание бизнес- плана?
   - В чем принципиальное отличие резюме от краткого содержания?
   - Каковы основные составляющие элементы резюме и краткого содержания?
   - Почему краткое содержание и резюме располагаются в начале бизнес-плана, а пишутся в конце?
   - Существуют ли стандарт на структуру и содержание разделов бизнес-планов?
   - В каком разделе бизнес-плана будут представлены ожидаемые финансовые результаты (бюджет проекта)?
   - В каком разделе необходимо представить историческую информацию о предприятии, его производственной и финансовой деятельности?
   - Следует ли разрабатывать бизнес-план, если отсутствует план маркетинга?
   - Сможете ли Вы определить длительность подготовительного периода и бюджет инвестиционных затрат, если отсутствует информация об условиях поставки и оплаты основного технологического оборудования?

2. *Решение закрепляющих тестов.*

Выбери правильный(ые) ответ(ы)

1.Основными причинами разработки бизнес-плана являются:
а) это дань моде; б) это интересно;
в) убедить инвестора в целеобразности предоставления денег для реализации проекта;*
г) верность выбранному курсу фирмы;
д) независимость от случайных обстоятельств;
е) все ответы верны.

2. Основной целью бизнес - плана является:
а) достижение процветания фирмы;
б) защита от банкротства;
в) достижение баланса желаний и возможностей фирмы;
г) обогащение топ-менеджеров фирмы;
д) правильного ответа нет;*

3. Бизнес-план - это:
а) соглашение лиц, организующих совместное предприятие;
б) система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе и обязательствах предприятия в виде документального учета всех хозяйственных операций;
в) документ, определяющий обязанности двух сторон - кредитора и должника;
г) документальное описание будущего предприятия.
д) Все вышеперечисленное.

4. Бизнес - план разрабатывается для того, чтобы: Укажите правильные варианты ответов
а) проверить реалистичность задуманного;*
б) определить способы решения поставленной проблемы;
в) сделать расчет потребности в необходимых ресурсах;*
г) сделать расчет производственной мощности предприятия.*

5. Что обычно ставит себе целью предприниматель при создании бизнес-плана:
1. Получение кредита в банке под свой проект.
2. Поиск путей расширения существующего производства.
3. Оценка возможных финансовых и временных потерь при производстве и продаже товара.
4. Попытка предотвращения неоправданного риска при создании нового предприятия

6. Планирование деятельности предприятия в первый год его работы.
а) 1, 3; б) 1, 4, 5; в) 1, 3, 5; г) 2,3; д) 1, 2, 3, 4, 5.*

7. Выбрать из предложенного списка те условия, которые предприниматель не в силах изменить, но вынужден учитывать при составлении бизнес-плана:
1. динамика личного дохода потребителей;
2. цели и задачи предприятия;

3. политика найма служащих на предприятии;
4. политика взаиморасчетов с поставщиками;
5. динамика спроса на сырье.

а) 2, 5; б) 2, 3, 5; в) 1, 4, 5; г) 1,5;* д) 2, 4

8. Предпринимателю, как правило, приходится корректировать уже разработанный бизнес-план, если он обнаруживает, что:

а) запасы сырья на складе не соответствуют заложенным в план показателям;
б) время простоя оборудования составляет до 10% всего рабочего времени;
в) научно-технический отдел фирмы предложил новый способ производства продукции, позволяющий вдвое сократить затраты сырья и материалов;*
г) субподрядная организация не выполнила в срок сои обязательства по поставке комплектующих;
д) рабочий Сидоров за одну смену выполнил норму на 150%.

9. При оценке степени выполнения бизнес-плана предпринимателю надо учитывать

а) как соотносятся между собой доходы и расходы его предприятия;
б) в какой степени потребители заинтересовались его продуктом;
в) как соблюдаются сроки поставок продукта потребителям;
г) все перечисленное нужно учитывать;*
д) нужно учитывать только а) и в)

10. Какие из названных вопросов должны быть отражены в разделе «Описание продукта (услуги)»:

а) какие потребности призван удовлетворять продукт (услуга)?*
б) какой полезный эффект можно получить от продукта предприятия?*
в) чем отличается продукт предприятия от товара конкурента?
г) какова трудоемкость изготовления изделий?

11. Какие из названных вопросов необходимо отразить в разделе «Оценка конкурентов»:

а) кто является вашим конкурентом?
б) каковы отличия вашего товара от товара конкурентов?*
в) в чем вы рассчитываете превзойти конкурентов?*
г) каковы возможности предприятия для выхода на зарубежные рынки?
д) каковы шансы появления новых конкурентов?*

12. Какие из перечисленных вопросов должны быть в центре внимания в разделе «Анализ рынка сбыта»:

а) кто является потребителями продукции предприятия?*
б) каково мнение потребителей о качестве и цене продукта?
в) каков прогноз развития рынка товара?*
г) каковы будут затраты на изготовление продукта?
д) каков может быть объем продаж продукции предприятия?*

13. Что из перечисленного необходимо отразить в разделе «Стратегия маркетинга»

а) определение цены на продукты предприятия;*
б) формы и способы рекламы;*
в) выбор каналов сбыта продукции:*

г) методы стимулирования потребителей;*
д) определение объема производства.

14. Оценивая предполагаемый рынок сбыта будущего продукта необходимо учесть:
1. данные о возможном спросе на товар;
2. информацию о продуктах фирм-конкурентов;
3. цены на производственное оборудование;
4. предполагаемую прибыль от реализации товара;
5. порядок взимания акцизных сборов на данный товар;
6. возможные накладные расходы по доставке товара потребителю;
7. цены на товары, сходные по свойствам производимому .
а) 1, 2, 7; б) 2, 4, 5; в) 1, 2, 5, 7;* г) 1, 3, 6, 7; д) 1, 5, 6, 7

15. Какое из решений руководства предприятия наилучшим образом отвечает требованиям к формулировке маркетинговой стратегии;
а) увеличить объем продаж продуктов D и F в предстоящем году;
б) поднять уровень энергосбережения на предприятии на 15%;
в) на 5% увеличить объем розничных продаж в текущем квартале;*
г) добиться завоевания рынка сбыта соседней страны;
д) запретить деятельность профсоюзов на предприятии.

16. Какие вопросы надо проработать в разделе «Финансовый план»:
а) какие средства понадобятся для организации дела?
б) каков будет объем реализации продукции?
в) каковы будут затраты на производство и реализацию продукции?*
г) какой объем прибыли возможно получить?*
д) какова будет заработная плата сотрудников?

17. Какие из перечисленных вопросов необходимо проработать в разделе «План производства»:
а) какие мощности потребуются?*
б) где и на каких условиях будет закупаться сырье и материалы?*
в) какое необходимо оборудование?*
г) какова конструкция изделия?
д) намечается ли и кем производственная кооперация?
е) какова материалоемкость изделия?*

18. Какие из названных вопросов необходимо отразить в разделе «Организационный план»:
а) какие специалисты понадобятся?
б) на каких условиях будут привлекаться специалисты?
в) как будет стимулироваться труд сотрудников?
г) какова будет организационная структура предприятия?*
д) какие потребуются помещения?
е) как будут распределены обязанности?
И т.п.

3. *Решение практико-ориентированных задач :*
   - *Экономическая лаборатория*

1) В каких случаях необходим бизнес-план:

- требуются инвестиции;
- создаются новые фирмы;
- требуется реконструкция мощностей;
- необходимо оценить влияние меняющейся среды;
- требуется оценить уровень риска;
- все ответы верны;
- правильного ответа нет.

2) О какой части бизнес-плана идет речь?

- В этой части очень кратко, но четко изложены основные моменты проекта. Чаще всего именно эта часть вызывает интерес у потенциального инвестора.
- Дядя Федор вместе с котом Матроскиным и Шариком решили открыть небольшое предприятие по переработке и продаже молока. Как вы думаете, стоит ли им составлять бизнес-план, ведь их предприятие маленькое и не нуждается в инвесторах?

3) Викторина «Верно-неверно»

4. Доклады:

- Типичные ошибки и недостатки в бизнес-планировании.
- Использование программных продуктов при разработке бизнес плана.

5. Дискуссия по докладам

Тема 3.4. План маркетинга

- 0 часов – очное: 1-час – заочное обучение

Содержание. Цель и задачи раздела. Ценовая политика. Товарная политика. Методы прогнозирования продаж. Построение прогноза продаж и плана продаж. Конкуренция и конкурентоспособность. Реклама: типы, способы создания и виды реклам

Разработка стратегии маркетинга. Формирование главных стратегических установок, разработка комплекса маркетинга и маркетинговой программы. Определение коммерческих расходов

1. Вопросы:

- Назовите компоненты непосредственного окружения предприятия. Как их необходимо учитывать при составлении бизнес-плана?
- Оценка конкурентной среды предприятия.
- Особенности анализа конкурентов и определения конкурентных преимуществ при составлении бизнес-плана.

– Особенности проведения анализа рынка сбыта при составлении бизнес-плана (спрос, виды рынков, задачи и исследования рынков и т.д.).

– В чем состоит суть ценовой политики предприятия?

– Назовите основные ценовые стратегии.

– Назовите возможные варианты цен.

– Дайте краткую характеристику каждого метода расчета цены.

– В маркетинговом плане Вы должны отразить следующие ключевые моменты:

– Какое из перечисленных средств относится к личным средствам коммуникации?

– Какой этап жизненного цикла характеризуется максимальными объемами продаж?

– Главным правилом маркетинга является:

– Этап роста товара характеризуется:

– Упаковка – это:

– Качество – это:

– Продвижение товара на рынок – это:

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы):

1. Какие из названных положений включает ценовая политика предприятия:

а) анализ конъюнктуры рынка;

б) оценка поведения конкурентов;

в) разработка технологического процесса изготовления продукции;;

г) установление цен на продукцию предприятием;

д) выбор поставщиков сырья и материалов

2. Оптовая цена - это:

а) цена, уплачиваемая предприятием розничной торговли оптовому продавцу за товары;

б) способ учета в ценах инфляции, вызывающей рост затрат на производство;

в) фактическая величина оплаты за услуги;

г) цена, по которой покупатель готов приобрести единицу товара.

д) Ответы а, г.

3. Цена производителя - это:

а) цена на товары, реализуемые на бирже;

б) цена на товары, складывающаяся из себестоимости товара, издержек на реализацию, прибыли производителя и налогов;

в) цена, по которой продается партия товаров;

г) цена, которая образуется из материальных расходов, оплаты труда и общезаводских расходов в расчете на единицу товара;

д) максимально возможная цена товара.

4. Себестоимость товара - это:

а) денежная величина, по которой производители продают товары оптовым торговым организациям;
б) то, что складывается из материальных затрат, затрат на оплату труда, амортизационных отчислений, накладных расходов;
в) ответы а, б;
г) общие, совокупные затраты на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме;
д) ответы б, г.

5. Какие из перечисленных положений характеризуют основные цели ценовой политики предприятия:
а) обеспечение намеченного объема прибыли
б) обеспечение реализации продукции
в) увеличение производительности труда
г) удержание своей доли на рынке

6. Какой из названных вариантов ответов побуждает производителя поднимать цены:
а) увеличение загрузки производственных мощностей
б) невозможность выполнить все заказы
в) считает спрос эластичным
г) увеличение издержек производства*

7. Товарная марка предназначена для того, чтобы:
а) компенсировать недостающее товару качество;
б) обосновать перед потребителем более высокую цену на товар;
в) дифференцировать товар на рынке среди себе подобных;*
г) все ответы верны;
д) правильного ответа нет.

И т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач

- Экономическая лаборатория.

Подбор кейс-ситуаций по теме.

- *Решение кейс-ситуаций*

1) Проблемы интегрированного маркетинга
2) Корпорация «Русская линия»

4. Практикум

- Организация продаж
- Ситуационное упражнение «Поздняя доставка»

Тема 3.5. Организационный план

- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Цель и задачи раздела. Организационная структура управления. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах компании. Производительность труда и способы измерения ее уровня. Эффективность

использования рабочей силы. Показатели производительности труда. Факторы, влияющие на рост эффективности труда работников. Методы стимулирования труда .Кадровая политика и развитие персонала. Расчет заработной платы административно-управленческого персонала. Определение управленческих расходов.

1. Вопросы:

- Для чего разрабатывают организационный план?
- Какие основные разделы должен содержать организационный план?
- Какие факторы, необходимо учесть при разработке данного раздела бизнес-плана?
- Что входит в кадровую политику организации?
- Раскройте связь раздела «Организационный план» с другими разделами.
- В чем достоинства кадрового состава предприятия?
- Какие роли выполняет менеджер в бизнес-планировании в малых фирмах?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы)

1.Какие из названных позиций относятся к преимуществам производственных кооперативов:

а) прибыль кооператива распределяется между его членами *пропорционально их паям;

б) прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым вкладом;*

в) число членов кооператива законодательством не ограничено;*

г) число членов кооператива должно быть не менее 5 человек;

д) все члены кооператива имеют равные права в управлении кооперативом;*

е) каждый член кооператива несет ограниченную субсидиарную ответственность по долгам кооператива.

2. Какие действия имеет право совершать унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения без согласия собственника - учредителя:

а) продавать недвижимое имущество;

б) сдавать недвижимое имущество в аренду;*

в) самостоятельно распоряжаться движимым имуществом;*

г) пользоваться имуществом в соответствии с его назначением и видами деятельности предприятия;*

д) владеть имуществом, закрепляя его на балансе.*

3. Описать, спланировать и оценить структуру общехозяйственных расходов, связанных с управлением – это задача …

а) производственного плана б) организационного плана *

в) финансового плана г) плана маркетинга

4. Какие из названных вопросов необходимо отразить в разделе «Организационный план»:
а) какие специалисты понадобятся?*
б) на каких условиях будут привлекаться специалисты?*
в) как будет стимулироваться труд сотрудников?*
г) какова будет организационная структура предприятия?*
д) какие потребуются помещения?
е) как будут распределены обязанности?*

5. Оргструктура регулирует :
а) разделение задач по отделениям, *
б) интересы владельцев,
в) компетентность в решении определенных проблем,
г) общее взаимодействие всех элементов, *
д) конкурентные преимущества.

3. Решение практико-ориентированных задач

- Экономическая лаборатория

1) Викторина «Верно-Неверно»

4.Эссе

Как Вы оцениваете следующие высказывания:

– «Хорошие менеджеры не только делают деньги, но и создают смысл существования для людей»? / *Т. Питерс и Р. Уотермен/*

– «Организовывать – это значит сначала оценить возможность, а уж потом ставить задачу». Верно ли это?

– «Хорошо спланировано – наполовину сделано».

Приведите примеры, подтверждающие это высказывание.

– «Гениальность Наполеона прежде всего проявилась в отчетливом понимании того, что истинно великое может быть совершено усилиями не одного человека, а всех разбуженных талантов страны, раскрывших и приумноживших свои дарования в осуществлении большой цели». */А.З.Мандфред/*

– Важно не то место, которое мы занимаем, а то направление, в котором мы движемся. */Л.Н. Толстой/*

5.Практикум «Работаем над организационным планом»

6. Деловая игра

«Комплектование кадров с учетом корпоративной культуры»**.**

Тема 3.6. Финансовый план

- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Основные показатели эффективности функционирования предприятий сервиса. Доход предприятия, его сущность и значение.

Рентабельность и ее измерение. Прибыль предприятия: ее формирование, распределение и использование на предприятиях Составление кредитного плана.

1. Вопросы:

– Какова цель разработки финансового раздела бизнес-плана?
– Назовите основные подразделы финансового раздела бизнес-плана. Дайте их характеристику
– Назовите параметры, определяющие величину операционного потока.
– Раскройте варианты распределения финансового потока
– Какие параметры определяют величину финансового потока?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильный(ые) ответ(ы)

1. В себестоимость услуг туризма входит:
а) косвенные налоги и прибыль туроператора;
б) скидки для отдельных групп туристов и надбавки в пользу турагента;
в) стоимость товаров и сырья, текущие расходы на производство, реализацию, организацию потребления услуг туризма;*
г) стоимость товаров и сырья, прибыль туроператора.

2. Если после составления отчета о доходах и расходах предприятие оказалось, что в результате своей деятельности оно получило вдвое меньшую прибыль, чем ожидалось, то что можно сказать о его нормативных и фактических издержках:
а) нормативные издержки производства больше фактических;
б) нормативные издержки производства меньше фактических;*
в) они несопоставимы, т.к. оценивают разные показатели производства;
г) они сопоставимы, но имеющихся данных недостаточно для их сравнения.
д) нормативные и фактические издержки производства равны

3. Найдите единственное Неверное утверждение:
а) денежная наличность всегда соответствует прибыли предприятия;*
б) рентабельность предприятия, находящегося в точке самоокупаемости, равна нулю;
в) для получения прибыли доходы от продажи единицы продукта должны полностью покрывать себестоимость его производства;
г) чистая прибыль предприятия есть его общая прибыль за вычетом налогов и пошлин;
д) прибыль можно увеличить за счет производительности труда.

4. Балансовая прибыль – это:

а) чистая прибыль минус налоговые платежи;
б) валовой доход (выручка от реализации) минус валовые затраты; *
в) валовой доход (выручка от реализации) плюс валовые затраты

5. Чистая прибыль – это:

а) чистая прибыль минус налоговые платежи;*
б) сметная стоимость минус сметная себестоимость;;
в) валовой доход (выручка от реализации) плюс валовые затраты

6. Фонд потребления, образуется за счет прибыли, используется:
а) на развитие бизнеса;
б) на финансирования социальных нужд предприятий;*
в) на покрытие непредвиденных потерь

7. Фонд накопления, образуемый за счет прибыли, используется:
а) на развитие бизнеса;*
б) на финансирования социальных нужд туристской организации;
в) на оказание материальной помощи;
г) на покрытие балансовых убытков

8. Резервный фонд, образуемый за счет прибыли, используется:
а) на развитие бизнеса;
б) на финансирования социальных нужд предприятий;
в) на покрытие непредвиденных потерь.*

2. Решение практико-ориентированных задач

– Реши задачи

Задача 1. Типография в процессе печатания книги израсходовала следующие материалы: бумага - 15 тыс. руб.; краска типографская -2,5 тыс. руб.; электроэнергия - 1 тыс. руб. Заработная плата сотрудников составила 2,7 тыс. руб.; ЕСН - 26% фонда заработной платы, накладные расходы - 20% стоимости бумаги. Напечатано 2 тыс. экземпляров. Рассчитайте себестоимость одной книги.

Задача 2. Определите относительные и абсолютные изменения себестоимости продукции в связи с изменением объема продукции на основании следующих данных:

- объем производства по плану –100 тыс.изделий;
- объем производства по отчету – 110 тыс. изд.
- затраты на плановый объем производства следующие, тыс. руб.:
  - сырье для производства продукции 12
  - полуфабрикаты для производства продукции 4
  - зарплата производственных рабочих и отчисления на социальное страхование 60
  - амортизация оборудования 12
  - зарплата и отчисления на социальное страхование административного персонала 10
  - расходы на содержание производственных помещений 1
  - электроэнергия на производственные нужды 14

- электроэнергия на освещение служебных помещений 1

Решение

Переменные – 12+ 4+60+14 = 80 Постоянные – 12+10+1+1 =24

104/100 =1,04 = плановая себестоимость

80/100 =0,8 средние переменные издержки 0,8*110 = 88 –факт переменные

88+24 = 112 – общие фактические издержки 112/110=1, 018

абсолютное изменение издержек 112-104 =8 увеличилась на 8тыс руб.

себестоимость % 1,018-1,04 = - 0,022 - сократилась на 0,022 тыс руб или на 22 рубля

относительный показатель 1,018/1,04 = 0,9788 , т.е. 97,88% или **себестоимость уменьшилась на 2,12**

4. Практикум Учет затрат по методу директ-костинг

Тема 3.7. Анализ и оценка риска

- 2 часа – очное: 1-час- – заочное обучение

Содержание. Функции предпринимательского риска. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Классификация. Управление предпринимательским риском. Понятия о рисках в предпринимательской деятельности. Виды рисков. Методы управления рисками в предпринимательской деятельности. Понятие о банкротстве как коммерческой несостоятельности собственника. Разработка программы мероприятий по предотвращению риска и снижению возможных потерь

1. Вопросы:

– С какой целью раздел «Анализ и оценка рисков» приводится в бизнес-плане?

– Какими должны быть основные составляющие этого раздела?

– Назовите основные виды риска. Какие из них непосредственно связаны с осуществлением деятельности предприятия?

– На какие факторы риска предприятие может оказывать непосредственное воздействие?

– Что понимают под риском инвестиционного проекта?

– Каковы способы снижения высокой степени риска?

– Назовите основные методы количественного анализа риска.

2. Решение закрепляющих тестов.

1. Риск –

а) возможность недостижения значения оценочных критериев в процессе реализации корпоративной, конкурентной или функциональной стратегии;*

б) критический объем продаж

в) это такой объем реализации, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают получать

прибыль
г) можно полностью исключить

2. Какой риск следует отнести к категории допустимого:
а) риск невыплаты зарплаты; б) риск потери доходов;
в) риск потери только прибыли или ее сокращение;* г) риск банкротства

3. Какого вида риска не существует?
а) валютного б) налогового;*
в) имущественного г) производственного

4. Передача ответственности за определенные риски страховой компании - это:
а) страхование;* б) хеджирование;
в) самострахование; г) диверсификация

5. К какому виду риска относятся производственный, коммерческий, валютный, кредитный, инвестиционный, инфляционный риски:
а) технический; б) политический;
в) экономический;* г) финансовый

6. Допустимый риск - это
а) угроза неполной потери прибыли при осуществлении предпринимательской деятельности;*
б) угроза потери прибыли и недополучения предполагаемой выручки
в) угроза потери предпринимателем всех средств;
г) угроза потери вложенных инвестиций.

7. Какого метода управления рисками не существует:
а) метод распределения риска; б) метод прогнозирования риска;
в) метод компенсации риска;* г) метод принятия риска

8. Какой из перечисленных видов риска не относится к производственным рискам
а) использование трудовых ресурсов низкого качества;
б) изменение процентных ставок на рынке ценных бумаг;*
в) снижение производительности труда;
г) ошибочно выбранная стратегия повышения производительности труда

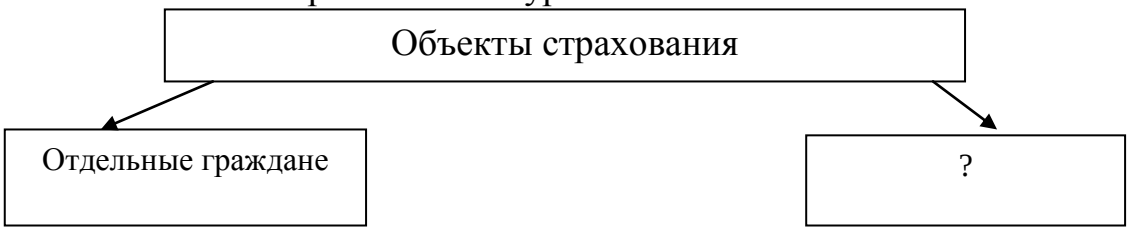
9. Договор страхования имущественного риска компании предусматривает при наступлении определенного договором страхового случая:
а)выплату страхователю суммы страховой премии;
б)выплату страхователю страховой суммы, а страховщику премии;
в)предъявление страховщику иска о возмещении причиненного имущественного ущерба;*

10. Целью управления риском является:
а) осознание природы риска;
б) полное устранение ситуации риска;
в) страхование рисковых операций;
г) уменьшение до минимума возможности появления ситуации риска и страховка риска;*
д) максимизация условного риска.

11. Можно ли избежать риск в свободной рыночной системе?
а) да; б) нет; в) частично можно.*
г)взыскание со страховщика полной суммы уплаченных с момента заключения договора страховых взносов;
д) взыскание со страхователя суммы причиненного страховщику убытка.

12. Предпринимательский риск вызван, как правило,(*выбери один НЕ верный ответ*):
а) опасениями не получить назад выданный под низие проценты кредит;*0
б) невозможностью уверенно предсказать размер прибылей и убытков будущего предприятия;
в) непредсказуемостью рынка сбыта;
г) большими затратами на производство продукта.

13. Объектом страхования в туризме являются:



а) Туристские фирмы;*
б) Автомобильные дороги
в) Железнодорожные переезды
г) Морские пути перемещения туристов

3. Решение практико-ориентированных задач

- Экономическая лаборатория.

1)Привести пример реальной или выдуманной ситуации, в которой поминался бы тот или иной вид риска

2) Моделирующее упражнение 1

Отметьте знаком «+» факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска, знаком «—» — не влияющие

Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска

Факторы	
Размер компании	+
Финансовая нестабильность в регионе	+
Уровень жизни в стране	-
Изменение курса валют	+
Размер уставного фонда предприятия	-
Количество деловых партнеров	-
Ошибки при разработке бизнес-плана	+
Дефляция (снижение цен)	+
Заболевание, смерть или несчастный случай работником	+
Счет в швейцарском банке	-

Ответы: 1+; 2+; 3-; 4+; 5-; 6-; 7+; 8+; 9+; 10-.

3) Моделирующее упражнение 2

К каким видам риска относятся следующие ситуации**:**

Изменение цен на данный товар в сторону увеличения.	*инфляционный*
Пожар	*имущественный*
Неэффективное управление персоналом	*производственный*
Остановка производства	*производственны*
Валютные потери, связанные с изменением процентных ставок на рынке	*валютный*
Инвестор понес потери в связи с изменением процентных ставок на рынке	*процентный*
Повышение закупочной цены товара.	*коммерческий*
Непредвиденные правительственные постановления	*политический*

- Вы хотите открыть предприятие по прокату роликовых коньков. Какие риски вы должны предусмотреть и как их уменьшить?

4. .Эссе

– В какой мере справедливо высказывание: «Кто не рискует, тот не выигрывает»?

Прокомментируйте

– «Без развития нет предпринимательской прибыли, без последней нет развития.»

Й.Шумпетер

Раздел 4. Технология ведения бизнеса

Тема 4.1. Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской деятельности

- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Формирование капитала организации. Выбор источников финансирования. Внутренние источники финансирования деятельности. Основные формы внешнего финансирования предпринимательской деятельности

1. Вопросы:

- Какие существуют методы финансирования деятельности организации?
- В чем заключается особенность бюджетного финансирования организации?
- Каким образом можно привлечь капитал через кредитный рынок?
- Без какого документа невозможно получить кредит в банке?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери единственный правильный ответ.

1. Свойство ликвидности в наибольшей степени проявляется:

А) В способности предприятий обменивать одни акции на другие

Б) В способности активов превращаться в любые товары и услуги*

В) В способности предприятий вкладывать деньги в ценные бумаги.

Г) В способности ценных бумаг котироваться на биржею

2 . Для того, чтобы начать новый бизнес, будущему владельцу следует в первую очередь :

а) Придумать название компании и зарегистрировать ее в лицензионной палате;

б) Продумать бизнес — план, который покажет эффективность будущего мероприятия; *

в) Должен закупить оборудование, и заключить контракт на аренду здания.

3. Актив это —

а) Имущество, которое компания или физическое лицо обязано вернуть по истечении срока договора с установленными процентами;

б) Имущество или нечто, обладающее стоимостью, которое показывает источники образования активных счетов;

в) Финансовые обязательства;

г) Нечто, обладающее стоимостью: то, чем располагает физическое лицо или компания.*

4. Что показывают обязательства компании?

а) Кто является кредитором компании;*

б) Сумму капитала компании;

в) Сумму денег на личном счете владельца;

г) То, чем владеет предприятие.

5. Основным источником средств предприятия является:

а) доход от продажи акции; б) прибыль; *
в) отчисления на амортизацию; е) краткосрочные займы;
д) доход от продажи облигаций.

6. Зачем предприятия выпускают облигации?
а) в рекламных целях, б) С целью получить дешевый кредит, *
в) это их обязанность,
г) К этому их подталкивает государственные органы.

7. Краткосрочные обязательства:
а) это долги, которые компания обязана выплатить в течение десяти лет;
б) это долги, которые компания обязана выплатить в течение одного года;*
в) включают в себя выплаты по закладным;
г) включают в себя долгосрочные долги.

8. Источниками долгосрочного финансирования предприятия являются:
а) нераспределенная прибыль б) отчисления на амортизацию;
в) коммерческий кредит; г) продажа акций; д) продажа облигаций.

9. Собственный капитал предприятия складывается из:
а) средства, полученные при продаже акций; *
б) товарные запасы;*
в) земля и здания;*
г) кредитные средства;
д) нераспределенная прибыль.*

10. Лизинг – это:
а) одна из форм краткосрочного кредита;
б) одна из форм долгосрочного договора аренды;*
в) одна из выпуска облигаций;
г) то, что дает право голоса на собраниях акционеров

11. Заключение с банком договора о лизинге предполагает:
а) выдачу безпроцентного займа на год;
б) предоставление ссуды под залог оборудования принадлежащего предприятию;
в) предоставление вл временное пользование предприятию оборудования, принадлежащего банку;*
г) предоставление кредита под залог недвижимости, принадлежащей предприятию.

12. Какой из способов привлечения дополнительных средств на покупку оборудования приведет к потере части прав собственности над предприятием:
а) получение займа в банке: б) выпуск акций*
в) продажа векселей: г) выпуск облигаций;
д) игра на бирже с акциями компаний находящихся в собственности предприятия;

13. Номинальная цена привилегированной акции равна 600 рублей. Известно, что через год дивиденд составит 30%, а ставка банковского процента - 20% годовых. Определите наиболее вероятный курс привилегированной акции при условии, что риск вложений в акции и банк одинаковый.

а) 3900 б) 1200 в) 1000 г) 900* д) 400

14. Основное различие между акцией и облигацией состоит в том, что облигация:

а) не связана с риском; б) более доходная бумага;

в) может быть продана несколько раз;

г) долговое обязательство эмитента*

15. На рынке продается облигация со ставкой процента 20% годовых номиналом 1000 руб. по цене 2000 руб. Государство повышает ставку процента по государственным ценным бумагам вдвое. Курсовая стоимость облигации:

а) не изменится; б) повысится вдвое;

в) понизится вдвое; * г) повысится меньше чем вдвое

16. Облигация – это…

а) Срочная ценная бумага

б) Документ, свидетельствующий о праве собственности на капитал фирмы, выпустившей облигацию

в) Долговое обязательство предприятия, выпустившего облигацию

г) верна а) и в)*

17. При предоставлении краткосрочной ссуды кредитора больше всего интересует:

а) ожидаемая прибыль предприятия;

б) ликвидность предприятия»*

в) количество акционеров предприятия;

г) перспектива отрасли, в которой работает предприятие.

18. Распределите активы предприятия по степени их ликвидности (от наиболее к наименее ликвидным).

1. облигации гос.займа;
2. запасы готовой продукции;
3. наличные деньги в кассе;
4. новое офисное помещение;
5. запасы сырья на складе фирмы

а) 3→2→1→5→4 б) 1→2→5→4→3

в) 1→4→3→2→5 г) 3→1→2→5→4.*

д) 2→3→1→4→5

19. При составлении плана доходов и расходов предприятия предприниматель учитывает:

а) предполагаемый объем продаж;

б) оценочные размеры затрат на производство данной продукции;

в) возможные изменения цен на сырье, связанные с сезонными изменениями конъюнктуры;

г) все вышеперечисленное.*

20.Фьючерсом называют биржевую сделку относительно

а) реального товара (имеющегося в наличие);

б) реального товара с отсроченным временем поставки;

в) стандартных контрактов на поставку биржевого товара;*

г) уступке прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара

21.Какой из способов привлечения дополнительных средств на покупку оборудования приведет к потере части прав собственности над предприятием:

а) получение займа в банке: б) выпуск акций*

в) продажа векселей: г) выпуск облигаций;

д) игра на бирже с акциями компаний находящихся в собственности предприятия

22. Номинальная цена привилегированной акции равна 600 рублей. Известно, что через год дивиденд составит 30%, а ставка банковского процента – 20% годовых. Определите наиболее вероятный курс привилегированной акции при условии, что риск вложений в акции и банк одинаковый.

а) 3900 б) 1200 в) 1000 г) 900* д) 400

23. Основное различие между акцией и облигацией состоит в том, что облигация:

а) не связана с риском; б) более доходная бумага;

в) может быть продана несколько раз; г) долговое обязательство эмитента*

24. Привилегированная акция:

а) дает право участия в управлении АО*

б) гарантирует владельцу фиксированный размер дивиденда

в) удостоверяет право собственности на долю в уставном фонде АО

Какая из характеристик ошибочна?

25. На рынке продается облигация со ставкой процента 20% годовых номиналом 1000 руб. по цене 2000 руб. Государство повышает ставку процента по государственным ценным бумагам вдвое. Курсовая стоимость облигации:

а) не изменится; б) повысится вдвое;

в) понизится вдвое; * г) повысится меньше чем вдвое

26. Облигация – это…

а) Срочная ценная бумага

б) Документ, свидетельствующий о праве собственности на капитал фирмы, выпустившей облигацию

в) Долговое обязательство предприятия, выпустившего облигацию

г) верна а) и в)*

27. К какой из ниже перечисленных ценных бумаг ближе всего облигация?

а) акция, б) вексель,* в) закладная

г) коносамент д) пай инвестиционного фонда,

28.Зачем предприятия выпускают облигации?

а) в рекламных целях, б) С целью получить дешевый кредит,*

в) это их обязанность, г) К этому их подталкивает государственные органы

29. Какие из названных положений правильно характеризуют производственное предпринимательство:
а) это - производство продукции, работ, услуг;
б) это - наиболее распространенный вид предпринимательства в России;
в) основное поле деятельности - производственные предприятия;
г) это - наиболее рисковое предпринимательство;
д) это - самый простой вид предпринимательства.

30. Откуда можно получить денежные средства для развития собственного предприятия?
а) Из благотворительных фондов
б) Из городского бюджета
в) За счет привлеченных средств
г) За счет спонсоров
д) За счет меценатов

32.Как можно финансировать развитие предприятия “собственными силами”?
а) Собрать средства среди своих сотрудников
б) Увеличить оборот или снизить издержки, а полученные средства пустить в развитие
в) Увеличить продолжительность рабочего дня для сотрудников, не увеличивая оплату
г) Взять кредиты в банках
д) Провести лотерею и на вырученные средства развиваться

3. Решение практико-ориентированных задач

- *Задания.*

1. Дисконт по облигации со сроком жизни 6 месяцев равен 10%. Чему равна доходность этой облигации? (1 год = 360 дн.)

(22,2%)

2. При первичном размещении облигаций со сроком погашения через 100 дней на аукционе сложилась цена отсечения 90%. Через 60 дней цена поднялась до 96%. Определите доходность облигаций к погашению для инвестора, собравшегося приобрести их через 60 дней после аукциона.

(37,5%)

- *Решение задач*

Задача 1

Акции стоят 50 у.е. за единицу. Вступив в опционный контракт с компанией, вы приобретаете право на покуаку пусть тех же 100 акций в течение 3 месяцев. Это право вы приобретаете, заплатив 53 у.е. за единицу, т.е. покупаете опцион за 300 у.е.

Но, получив право на покупку акций, вы не обязаны их покупать.

Решение

В случае, если цена акций за это время не сдвинулась или упала, покупатель опциона просто не использует своих прав, а значит, теряет на нашем примере 300 у.е. Любое резкое

повышение акций, допустим, до 58 у.е. за единицу, это прямая прибыль покупателю опциона. В нашем примере она составит 500 у.е.

Задача 2

Оцените, что лучше: получить 16000 рублей через два года или 50000рублей через 6 лет, если можно поместить деньги на депозит под сложную процентную ставку 5% годовых.

4.Доклады:

- Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по заданным финансово-экономическим показателям
- Осуществление расчета по кредитам

5.Дискуссия по докладам

Тема 4.2. Организационно-управленческие функции предприятия

- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Разработка стратегии и тактики нового предприятия. Организация управления предприятием. Структура предприятия. Процессы, осуществляемые на предприятии. Функции управления на предприятии. Организация планирования деятельности предприятия. Основные функции организации на предприятии.

1. Вопросы:

- Какую роль играет предпринимательская идея в производственном процессе?
- По каким критериям ведется отбор предпринимательских идей?
- Перечислите этапы процесса реализации идеи.
- Перечислите основные этапы создания своего дела
- Каковы функции управления

2.Бинарные вопросы.

Если Вы согласны с утверждением или считаете, что нужно утвердительно ответить на вопрос, обозначьте ответ как «да». В противном случае – «нет». Постарайтесь обосновать свой выбор.

1. Относится ли понятие «мотивация» только к исполнителям?
2. Связаны ли компетентность сотрудника в порученном ему деле и его мотивация?
3. Может ли применяться сдельная система оплаты труда для работников ремонтных служб?
4. Экономические методы управления включают только оценку личного труда исполнителя.
5. Организационные методы управления основаны на анализе типовых ситуаций в деятельности фирмы.
6. Распорядительные методы применяются в конкретных ситуациях с указанием конкретных исполнителей.
7. Распоряжение главного инженера завода о выводе из эксплуатации конкретного неисправного станка относится к организационным методам

управления.
8. При мотивировании исполнителя следует учитывать его личные особенности.
9. Мотивация конкретных работников не связана с задачей создания общего благоприятного морального климата в коллективе.
10. Степень обеспечения работника инструментом, документацией, материалами не влияет на его мотивацию.
11. Решения об инвестициях в кризисной ситуации следует делегировать подчиненным.
12. Делегирование подчиненным полномочий на принятие решений может им не понравиться.
.13. Делегирование полномочий способствует росту компетенции подчиненных.
14. Любое решение в реальной экономической системе связано с риском.

Какой из методов выбора целей и стратегии предполагает открытое обсуждение альтернатив среди работников?
1. Экономический
2. “Ориентация группы”
3. “Альтернативные сценарии будущего”
4. Метод “Дельфи”

3.Решение практико-ориентированных задач

- *Экономическая лаборатория*

1) Необходимо разработать мероприятия по стабилизации кадров на предприятии. Какие методы менеджмента использовать? Сформулируйте мероприятия

2) Обсуждение Современных управленческих функций менеджмента

Все эти функции должны рассматриваться с позиций комплексного подхода.

Рис. 3.1. функции

3) Ситуации для обсуждения

1. В США говорят так: «Пока менеджер либо предприниматель работает, он должен учиться». Правильно ли это?

2. Необходимо ли изучать зарубежный опыт при повышении квалификации работников? Составьте программу подготовки специалиста-менеджера.

3. Целесообразно ли стажировать наших управленцев за рубежом?

4. Акио Морита, создатель и глава всемирно известной электронной корпорации «Сони», неоднократно повторял американским бизнесменам: «Вы уважаете только деловых людей, которые умеют быстро заработать деньги. Мы же в Японии ценим наших инженеров и техников: для нас честью является трудиться в области непосредственного производства». Прокомментируйте. Как соотнести эти слова с российской практикой управления?

5. Сформулируйте систему знаний современного менеджера. Как долго необходимо учить менеджеров?

4) Экономические методы управления — это способы воздействия, имеющие в своей основе экономические отношения и экономические интересы людей. Экономические интересы делятся на четыре большие группы:

• интересы государства;
• интересы отрасли;
• интересы коллектива (организации);
• интересы личности.

Между этими интересами всегда существуют диалектические противоречия. Искусство руководителей состоит в разрешении этих противоречий, поиске возможных компромиссов. Возможные экономические рычаги управления включают в себя:

• себестоимость;
• рентабельность;
• прибыль;
• фондоотдачу;
• цену;
• заработную плату и др.

В качестве основных методов управления здесь выступает система заработной платы и премирования, которая должна быть максимально связана с результатами деятельности исполнителя. Оплату труда менеджера целесообразно связать с результатами его деятельности в сфере ответственности или с результатами деятельности всей фирмы.

Внедрение схемы оплаты за конкретные дела

Оплата за конкретные дела может производиться в форме дополнения к базовому окладу при оценке индивидуальной деятельности. Каждый сотрудник должен иметь ряд целей на год и оценки их достижения в конце

года. В зависимости от степени и качества последних он награждается дополнительным заработком.

Достоинство схемы:

- улучшение индивидуальной деятельности,
- определенная связь с результатами деятельности компании,
- сохранение и лучший отбор работников штаба.

Недостатки:

- схема может вызывать сверхсоперничество между работниками штаба и другим персоналом, что мешает внедрению командной культуры,
- она может толкать менеджеров к игнорированию неформальных отношений в штабе,
- схему трудно унифицировать применительно к работникам разных направлений,
- она требует дополнительных времени и ресурсов администратора.

Список действий.

1. Создание комитета по схеме.
2. Определение роли и области действия схемы.
3. Сбор информации.
4. Эскизный набросок схемы.

Она должна быть простой и понятной всему штабу, иметь определенные количественные соответствия между результатами деятельности и уровнем вознаграждения, быть применимой к широкому кругу сотрудников, включать процедуру апелляции, содержать систему пересмотра и ревизии.

Схема должна включать методы измерения качества работ (качественные, шкалы ранжирования степени достижения целей и т.д.).

Целесообразно критерии успешности работ устанавливать с каждым сотрудником в начале года и подводить итог индивидуально с ним в конце года.

5. Тренировка штаба, включенного в оценочную деятельность.
6. Разработка пилотного варианта схемы.
7. Ее пересмотр и развитие.

Что надо и чего не надо делать при введении схемы.

Надо:

- привлекать работников соответствующего профсоюза,
- широко сообщать о достоинствах схемы для персонала,
- непрерывно заниматься ее улучшением.

Не надо:

- усложнять схему,
- забывать о тренировках штаба

- *Решение кейс-ситуаций*

«Авиакомпания “Альфа”»

5 .Эссе

. «Организовывать – это значит сначала оценить возможность, а уж потом ставить задачу». Верно ли это?

Тема 4.3. Предпринимательская тайна
- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Сущность предпринимательской тайны. Отличие предпринимательской тайны от коммерческой. Формирование сведений, составляющих предпринимательскую тайну. Внешние и внутренние угрозы безопасности фирмы. Основные элементы механизма защиты предпринимательской тайны

1. Вопросы:

- Какие существуют внешние угрозы для фирмы?
- Какие внутренние угрозы возможны для фирмы?
- Каковы элементы механизма защиты предпринимательской тайны?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери единственный правильный ответ.

1. Конфиденциальность информации, позволяющая ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную предпринимательскую выгоду – это ,,,
а) информация для внешнего использования
б) информация для аудитора
в) предпринимательская тайна * г) предпринимательская выгода

2. Создание группы по защите предпринимательской тайны должны

а): хотя бы одного участника, осведомленного в деталях по отдельному рассматриваемому вопросу, а остальные представляют себе общий характер. *
б) всех участников, осведомленных в рассматриваемых вопросах
в) участников, осведомленных в финансовых вопросах
г) участников, осведомленных в технологических вопросах
обязательно содержать

3. Для подготовки перечня сведений, относящихся к предпринимательской тайне предприятия, Кого НЕ целесообразно привлекать
а) специалиста, полностью представляющего систему организации работы предприятия, ее особенности
б) специалиста, владеющего финансовыми вопросами, но незнакомого с конъюнктурой рынка и данными в отношении конкурирующих фирм*
в) специалиста, по связям с другими предприятиями, а также по вопросам заключения контрактов, договоров
г) специалиста, обладающего всеми сведениями о выпускаемой продукции, технологическом цикле ее проектирования и производства, о прохождении

всех видов информации
и т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач

– *Экономическая лаборатория:*

1)«Разработка содержания деятельности подсистем механизма, защиты предпринимательской тайны и безопасности фирмы».

2) Дискуссия по предлагаемым проектам.

Тема 4.4. Трудовые отношения предпринимателей-работодателей с наемными работниками

- 2 часа –очное, 0 часов – заочное

Содержание. Основные права и обязанности работодателей. Основные права и обязанности работников. Коллективный договор. Индивидуальный договор. Оплата труда. Административная и уголовная ответственность за нарушения в области трудового законодательства.

- *Вопросы*:
  - В чем заключаются основные обязанности предпринимателей?
  - Каковы права предпринимателей?
  - Может ли коллективный договор защитить работодателя?
  - Следует ли заключать индивидуальный договор при наличии коллективного?

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери единственный правильный ответ.

1. С какой целью предприниматель должен стимулировать персонал?

а) Для большей заинтересованности сотрудников
б) Чем больше получают- тем лучше работают
в) Для увеличения прибыли предприятия и гарантии существования предприятия в будущем
г) Для привлечения свободной рабочей силы
д) Для конкуренции внутри персонала

2. На что обращается внимание при определении потребности в персонале

а) На размеры предприятия(площадь торгового зала, количество отделов)
б) На стратегию реализации продукции (есть ли самообслуживание или нет)
в) На обеспечение непрерывного обслуживания посетителей
г) На квалификацию персонала
д) На объемы продаж

3. Кто должен замещать сотрудника во время болезни?

а) руководитель,
б) нанять дополнительно,
в) коллега одинакового ранга по работе,

г) заместитель (у каждого должен быть),
д) нижестоящий по рангу.
И т.п.

3.Решение практико-ориентированных задач

– *Экономическая лаборатория*

1) Работа со статьей.

«…Поощряете ли вы своих работников так, как они того заслуживают? Мы надеемся, что да! Почему? Потому что поощрение работников за хорошее выполнение работы – один из лучших способов сохранить их мотивацию и заинтересованность в работе. Существует бесконечное число способов того, как дать высокую оценку и отблагодарить работников за хорошее выполнение работы. Многие из этих способов, если и требуют денежных затрат для их осуществления, то очень незначительных. Нет, вам не нужно отправлять работников отдыхать на Богамские острова или выплачивать им 1000 долларов премии, или дарить позолоченные кофейники. Как ни странно, не требующие затрат формы поощрения, такие как представленные ниже, входят в число самых стимулирующих для работников. Не верите нам? Попробуйте, и сами убедитесь!

Интересная работа

Когда ваши подчиненные блестяще справляются со своими заданиями, поощрите их, передав некоторые из ваших обязанностей или поручив разработку проектов, над которыми им интересно было бы работать. Это вам не будет стоить и десяти центов, но в то же самое время ваши работники будут иметь стимул, поскольку они смогут развивать свои профессиональные навыки. От этого выиграют все: и работники, и ваш бизнес.

Публичное признание

Один из самых легких и самых эффективных способов поощрения работников без денежных затрат – публичное выражение признательности за их усилия.

Вы можете добиться этого, сообщая об их достижениях на общих собраниях, посылая по электронной почте поздравительные сообщения за отличную работу (с копиями для всех остальных работников отдела или организации), размещая статьи об усилиях ваших работников в рекламном проспекте компании или используя многие другие подобные подходы.

Свободное время

Другой важнейшей, не требующей денежных затрат способ поощрения работников, - предоставление им свободного времени.

Если вы предоставите работнику свободное время или дадите ему выходной, то после «расслабления» он вернется взбодренным и благодарным за предоставленное свободное время, которым вы поощрили его усилия.

Информация.

Ваши работники жаждут информации. Расскажите им о том, как функционирует организация и что у нее есть в запасе на будущее как для организации в целом, так и для ваших работников. Предоставляя работникам информацию, вы не только помогаете им тем, что необходимо для принятия

более обоснованных и верных решений, но и показываете им что вы цените их как людей.

Обратная связь

Работники как никогда сильно хотят знать, насколько ценится то, что они делают на своем рабочем месте. Единственный человек, который может сказать им, как они работают, - это вы, их руководитель. Поинтересуйтесь, как идут дела, есть ли у них какие-нибудь вопросы по работе и не нужна ли помощь. Обеспечьте обратную связь в их работе. Поблагодарите их за хорошее выполнение работы. Вам не нужно ждать ежегодной оценки деятельности работников, чтобы предоставить им обратную связь. Чем сильнее обратная связь в деятельности и чем чаще вы ее обеспечиваете, тем сильнее будет их способность отвечать вашим требованиям и требованиям организации.

Вовлечение

Вовлекайте работников в процесс принятия решений, особенно тех, которые их касаются. Поступая таким образом, вы покажете своим работникам, что уважаете их точку зрения, а также гарантируете для себя получения самой достоверной исходной информации в процессе принятия решений.

Независимость

Работники высоко ценят свободу в выборе способа выполнения работы. Когда вы говорите работникам, что именно нужно выполнить, обеспечьте необходимую подготовку, а затем предоставьте им возможность самим решить, каким способом они выполнят работу так, как вы хотите. Кроме того, работники, чувствующие свою независимость, принесут дополнительные идеи, энергию и инициативу в свою работу.

Празднования

Дни рождения, годовщины организации, самое высокое среднее количество произведенной продукции, дольше всех продержавшийся рекорд безопасности и много-много других событий – отличный повод для того, чтобы их отпраздновать. Ваши подчиненные по достоинству оценят поощрение, а вы – выполнение работы и преданность работников, которую вы от них получите.

Гибкость

Предоставив вашим подчиненным возможность проявить гибкость в определении собственного рабочего времени и рабочего места, вы можете очень сильно стимулировать их. В организациях, где предоставление такого уровня гибкости невозможно, вы все равно можете наделить ваших работников полномочиями, поручая им принятие ежедневных решений о том, как они должны выполнять свою работу или как они должны отвечать за результат обслуживания потребителей.

Повышение ответственности

Большинство работников совершенствуются на своем рабочем месте. Совершенствование через изучение новых возможностей, которые вы им предоставляете, так же хорошо, как и шанс научиться новому и приобретении опыт в организации. Некоторые работники удовлетворены движением в никуда. Но большинство надеются изучить больше, чтобы быть участником

возможностей действовать, обучаться и профессионально расти – сильный стимулирующий фактор…»

Вопросы:

– Как вы думаете, действительно ли человеку так необходимо публичное признание? Почему?

– К чему может привести недостаточное предоставление работникам информации о работе организации?

– Как вы думаете, всем ли работникам для стимулирования необходимо предоставление дополнительной ответственности? Следует ли при предоставлении дополнительной ответственности учитывать личные качества работника?

– Какой график работы более предпочтителен для эффективной деятельности работников: гибкий, свободный или строго фиксированный? Почему?

– Как вы считаете, возможно ли эффективно стимулировать людей, прибегая только к нематериальным формам поощрения, или денежное стимулирование все-таки необходимо?

– Какие способы стимулирования эффективнее: денежные или неденежные? Во всех ли ситуациях возможно применение только одного метода стимулирования? Приведите пример.

– Проведите градацию нематериальных методов мотивации. Объясните ваш выбор.

– Если бы Вы были предпринимателем, какие методы мотивации вы бы использовали и почему?

2) Ситуации для обсуждения

1. В крупных фирмах Запада менеджерами проводится дифференцированная политика трудовых ресурсов: выделяется «ядро» и «периферия». Объясните преимущества.
2. Около 1 млн «кружков качества» Японии объединяют более 10 млн работников. Почему именно эта форма групповой работы столь актуальна? Сформулируйте принципы организации труда в таких кружках.
3. Разработайте систему вознаграждения за труд конкретного (условного) предприятия, руководствуясь принципами М. Бефа.

*3)*Моделирующее упражнение

Подберите к каждому из стимулов, представленных в таблице, соответствующие им способы морального стимулирования.

Виды морального стимулирования		
Общественное признание личных заслуг	Общественное признание коллективных заслуг	Личное признание со стороны начальства

1) продвижение по службе

2) организация торжественных обедов в честь сотрудников, внесших существенный вклад в успехи фирмы;
3) публичное признание заслуг на проводимых совещаниях, в том числе при подведении итогов годовой работы фирмы
4) увеличение размеров и улучшение интерьера занимаемого кабинета;
5) устное выражение благодарности за хорошо сделанную работу сразу же после ее завершения;
6) широкое информирование всего персонала фирмы о достижениях группы сотрудников;
7) письменная благодарность за выполнение работы;
8) беседа с руководством о результатах работы…;
9) специальные поручения как выражение доверия руководства;
10) почетные знаки и грамоты.

3) Задание

Проанализировать и обсудить:

Методы преодоления сопротивления организационным изменениям

Метод	Предпосылки сопротивления	Достоинства	Недостатки
1. Обучение и предоставление информации	Недостаток информации, ее недостоверность или неправильная интерпретация	Если удается убедить сотрудников в необходимости мероприятия, они активно участвуют в преобразованиях	Требует много времени, если нужно охватить большое число сотрудников
2. Привлечение к участию в проекте	Дефицит информации у инициаторов проекта относительно про граммы изменений и предполагаемого сопротивления	Участники заинтересованно поддерживают изменения и активно предоставляют релевантную им информацию для планирования	Требует очень много времени, если участники имеют неправильное представление о целях изменений
3. Стимулирование и поддержка	Сложность индивидуальной адаптации к отдельным измене-ниям	Предоставление помощи при адаптации и учет индивидуальных пожеланий облегчают достижение целей изменений	Требует много времени, а также крупных расходов, что может привести к неудаче проекта
4. Переговоры и соглашения	Некоторые группы руководителей	Стимулирование и обмен на поддерж-	Часто требует больших расходов

	предприятия опасаются в результате измене-ний потерять свои привилегии	ку может оказаться относительно про-стым способом преодоления сопротивления	и может вызвать претензии у других групп

3) Согласны ли Вы с мнением что «социальное и психологическое положение рабочего на производстве имеет более важное значение, чем сама работа ."

4)

– Решение кейс-ситуаций

Интересы фабрики и профсоюзов

- *Деловая игра «Собеседование при приеме на работу»*

Тема 4.6. Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности

- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Основные понятия налоговой системы РФ. Функции и классификация налогов. Виды налогов и их ставки. Особенности налогообложения в сфере сервиса. Контроль и учет в системе налогообложения

1. Вопросы:

– Что такое налог?

– Как соотносится взимание налогов с принципом неприкосновенности права собственности?

– Какие существуют основания для классификации налогов? Назовите виды налогов.

– Чем прямые налоги отличаются от косвенных? Кто несет фактическое бремя косвенных налогов?

– Чем юридические налогоплательщики отличаются от фактических налогоплательщиков?

2. Закрепляющее тестирование.

Выбери единственный правильный ответ.

1. Фирма-экспортер, как правило, платит НДС на экспортируемый товар при наличии соглашения между странами — торговыми партнерами об избежании двойного налогообложения:

а) в стране-экспортере; б) в стране-импортере;*

в) вообще не платит; г)) платит дважды в обеих странах;

д) платит в определенной пропорции.

2. Согласно Налоговому Кодексу Российской Федерации налог на игорный бизнес

а) относится к категории федеральных налогов и сборов;

б) относится к категории региональных налогов и сборов;*

в) относится к категории местных налогов и сборов;

г) не относится к налогам и сборам, взимаемым на территории Российской Федерации;

д) может относиться как к категории федеральных, так и к категории региональных налогов и сборов в соответствии с законом субъекта федерации.

3. Изменение налогов воздействует:

а) на совокупный спрос; б) на совокупное предложение;

в) на состояние государственного бюджета;

г) Все ответы верны*

4. Снижение налогов сдвигает:

а) кривую совокупного предложения вправо, а кривую совокупного спроса влево;

б) влево и кривую совокупного предложения, и кривую совокупного спроса;

в) вправо и кривую совокупного предложения, и кривую совокупного спроса;*

г) кривую совокупного предложения влево, а кривую совокупного спроса вправо.

5. Налоговой льготой может быть:

а) снижение налоговой ставки;

б) отсрочка уплаты определенного налога;

в) рассрочка налоговых платежей;

г) верно все вышеперечисленное. *

6. Увеличение налога на прибыль при прочих равных условиях приводит к:

а) росту теневой экономики;

б) сокращению прибылей, показываемых в отчетах фирм;

в) уменьшению сумм, выплачиваемых в виде дивидендов;

г) верно все вышеперечисленное.*

7. Акциз – это вид:

а) подушного налога; б) косвенного налога;*

в) таможенной пошлины; г) все вышеперечисленное верно.

8. Налог на недвижимость не выполняет функцию:

а) стимулирования государством использования ресурсов определенным образом;

б) увеличения объема средств, направляемых на финансирование государственных расходов;

в) перераспределения доходов; *

г) функции налога на недвижимость заключаются в достижении всех вышеперечисленных целей.

9. Ставки налога на землю:

а) дифференцированные – больше в деревне и меньше в городе;

б) дифференцированные – меньше в деревне и больше в городе;*

в) единые для всех городов России;

г) единые для всех районов каждого города России, но разные для разных городов.

10. Увеличивая акцизный налог, государство стремится к росту поступлений от налогообложения, поэтому вводить акцизный налог целесообразно на товары:

а) спрос на которые эластичен;

б) спрос на которые неэластичен;*

в) эластичность спроса которых равна 1;

г) эластичность спроса которых больше 1.*

11. Налог на добавленную стоимость относится к:

а) прогрессивным подоходным налогам;

б) налогам на имущество;

в) налогам на доход корпораций;*

г) налогам на наследство.

12. Если налоги на предпринимателей растут, то:

а) совокупный спрос сокращается, а объем совокупного предложения не меняется;

б) совокупное предложение сокращается, а объем совокупного спроса не меняется;*

в) сокращается совокупное предложение и совокупный спрос;

г) растет совокупное предложение и совокупный спрос.

13. Введение налога на единицу продукции означает, что тяжесть налогового бремени несут:

а) производители; б) потребители;

в) и производители и потребители;*

г) чиновники, которые его собирают.

14. Целенаправленная деятельность предприятия, ориентированная на максимальное использование возможностей налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей, - это:

а) уклонение от уплаты налогов;

б) налоговое планирование;

в) рациональная финансовая деятельность;

г) эффективная экономическая деятельность;

д) целесообразное управление предприятием.

15. Налоги, которые оплачиваются потребителями товаров (работ, услуг), поскольку входят в их цены, это налоги:

а) непосредственные; б) прямые;

в) косвенные;* г) опосредованные;

д) необходимые.

16. К налогам, которых не может избежать любая организация, относят:

а. НДС;* б. налог на прибыль; в. налог на имущество;

г. налог с выручки; д. все перечисленные.

17. Для процесса налоговой оптимизации необходимо:
а) определение наиболее выгодного места нахождения организации;
б) выбор правовой формы организации;
в) эффективное использование налоговых льгот;
г) разумное использование оборотных средств;
д) все перечисленное.*

18. Массовым явлением в России стало то, что предприниматели:
а) ведут «двойную бухгалтерию»;
б) неправомерно применяют льготы;
в) просто не платят налоги;
г) искажают отчетные данные при определении расходов на оплату труда;*
д) ликвидируют предприятия перед ожидаемой проверкой.

19. Малые предприятия осуществляют расчеты с бюджетом по НДС:
а) один раз в месяц; б) один раз в квартал;
в) один раз в полгода; г) один раз в год;
д при заключении договоров о реализации продукции

20. Какая численность работающих на предприятии предусмотрена для реализации упрощенной системы налогообложения?
а) до 3 чел.; б) до 4 чел.; в) до 7 чел.;
г) до 15 чел.;* д) до 20 чел.

21. Если от общего числа работников в штате предприятия инвалиды составляют не менее половины, то ставка налога на прибыль понижается:
а) на 20%; б) на 30%; в) на 35%; г) на 40%; д) на 50%.*

22. Если с дохода в 20 тыс.долл. взимается налог в сумме 3 тыс. долл., а с дохода в 30 тыс. долл. сумма налога составляет 4 тыс. долл., то такой налог является:
а) прогрессивным; б) пропорциональным;
в) регрессивным;* г) акцизным

23. Если с дохода в 16 тыс.долл. взимается налог в сумме 2 тыс. долл., а с дохода в 20 тыс. долл. сумма налога составляет 3 тыс. долл., то такой налог является:
а) прогрессивным; * б) пропорциональным;
в) регрессивным; г) акцизным

24. Что такое лизинг?
а) форма кредита; б) форма оптовой торговли;
в) форма передачи в аренду имущества;*
г) форма акционерного общества; д) форма биржи.

3. Решение практико-ориентированных задач

- *Экономическая лаборатория*

ЗАО «Весна», получив государственную регистрацию в качестве юридического лица 10 декабря 2003 года, обратилось для постановки на учет в налоговый орган 29 декабря 2003 года. Налоговый инспектор попросил заплатить штраф. Какой размер штрафа предусмотрен за нарушение срока

постановки на учет в налоговом органе? Может ли налоговый инспектор предъявлять требование о взыскании штрафа в данном случае?

- *Решение кейс-ситуаций*

Некоему гражданину больше нравится не платить налоги, чем платить (социальная ответственность не рассматривается им как ценное благо). Получаемый доход от предпринимательской деятельности позволяет ему выплачивать полагающиеся налоги полностью и жить бедно или выплачивать частично и жить достаточно обеспеченно. Неожиданно дело пошло в гору, и объем чистой прибыли увеличился: платить налог полностью и жить нормально стало гораздо легче. . Но гражданин все равно не платит налоги полностью, хотя сейчас он может себе это позволить.

Рационально ли себя ведет данный гражданин исключительно с точки зрения теории полезности, если его предпочтения не изменились (при прочих равных условиях)?

а) рационально, потому что, неожиданно начиная платить больше, он попадет под пристальное внимание налоговых органов;

б) рационально, потому что он и ранее мог платить налог полностью, но не рассматривал приобретаемое «социальное благо» чем-то ценным для себя.*

в) нерационально, потому что сейчас платить налоги стало легче;

г) нерационально, потому что ранее данное благо было доступно, но с большими «потерями» для покупателя (было относительно более дорогим), а теперь альтернативная стоимость блага снизилась.

/Верно б). С точки зрения теории полезности благо «социальная ответственность» и ранее было доступно гражданину, но не выбиралось им в силу его индивидуальных предпочтений. Таким образом, выбирать его после повышения дохода при неизменных предпочтениях с точки зрения теории полезности нерационально./

- *Расчетные задачи*

1. Определить сумму налога на прибыль по следующим данным:

предприятие реализовало продукцию и получило выручку в сумме 200 млн руб.;

затраты по изготовлению продукции составили 150 млн руб.;

продано основных фондов на сумму 50 млн руб, остаточная стоимость которых 30 млн руб.

индекс инфляции – 5%.

Решение.

Находим прибыль от реализации основных фондов.

Остаточная стоимость основных фондов, увеличенная на i инфляции, составит:

30 млн руб. × 1,05% = 31,0 млн руб.

В этом случае доход, включаемый в расчет валовой прибыли без НДС, составит

50 – (50,0 × 16,67%) – 31,0 = 10,665 млн руб.

Определим валовой доход от реализации продукции.

Из выручки извлекаем НДС по ставке 16,67%:

200 млн руб. × 16,67 % = 33 млн руб.

Валовой доход равен: 200 – 33 – 150 = 17 млн руб.

Налогооблагаемая база для исчисления налога на прибыль равна 17 + 10,665 = 27,665 млн руб.

Налог на прибыль по ставке 35% равен 27,665 × 35% = 9,682 млн руб.

4. Деловая игра «Предприниматель. Налог на прибыль.»

Тема 4.7. Культура предпринимательства

- 2 часа – очное: 0 – заочное обучение

Содержание. Сущность культуры предпринимательства. Культура предпринимательских организаций. Предпринимательская этика и этикет

1. Вопросы:

- Личностные качества предпринимателя
- Имидж предпринимателя
- Деловая этика предпринимателя и этикет предпринимателя
- Требования деловой морали западных экспертов

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери правильны(й/ые) ответ(ы)

1.Положения, характеризующие позитивные ценности организационно-корпоративной культуры(несколько ответов)

а) успехи компании - это мой успех

б) покупатели (клиенты) - случайные люди, они доставляют только неудобства и мешают нашей работе

в) каждый сам за себя

г) не высовывайся

д) не конкуренция, а сотрудничество в работе на общую цель

2. Кадровая политика в российской практике формирования корпоративной культуры может быть отражена в (несколько ответов)

а) инструкциях по делопроизводству

б) подборе персонала, разделяющих ценности корпорации

в) обучении персонала стандартам поведения

г) увольнении сотрудников, не воспринявших ценности корпорации

3. Сущность организационно-корпоративной культуры заключается в

а) стандартах и нормах поведения

б)миссии корпорации

в) ценностях компании, разделяемых большинством ее персонала и проявляющихся в его поведении *

г) корпоративной философии

4 Принятие решения - это:

а) задача, не входящая в обязанности менеджера;

б) выбор между возможными вариантами развития событий;*

в) задача преимущественно высшего руководящего звена;
г) проблема, не возникающая в децентрализованных организациях
и т.п.

3. Решение практико-ориентированных задач

- *Экономическая лаборатория*

1) Работа с таблицей

Подходы к деятельности

Недостаточно творческий подход	Творческий подход
Не ценит творческий подход в других людях	
Не любит неопределенности	
Не верит в собственную изобретательность	
Склонен бросать дело, не закончив его	
Предпочитает традиционные подходы	
Подвержен сильным стрессам	
Упускает возможности	
Слишком серьезно относится к возникающим идеям	
Предпочитает стандартные решения	
Не способен учиться на ошибках	
Подавляет эмоции	
Избегает риска	

2) Круглый стол «Соблюдение норм профессиональной этики в различных производственных ситуациях».

Имидж предпринимателя:

- Делай все вовремя
- Думай о других, а не только о себе
- Одевайся как положено
- Горите и пишите хорошим языком.

Этика и этикет: …

– Решение кейс-ситуаций

Анализируем цели и стратегии бизнеса

4 Эссе

«Бизнес: польза или вред?» или «Почему предприниматель должен быть честным?»

Тема 4.8. Оценка эффективности и конкурентоспособности фирмы

- 2 часа – очное, 0 часов – заочное обучение

Содержание. Показатели экономической эффективности. Понятие конкурентоспособности фирмы. Методы анализа конкурентоспособности: 6 сил конкурентоспособности Портера, SWOT-анализ, TOWS-анализ, SNW-анализ.

1. Вопросы:

– В чем сущность методики анализа среды?

– Как факторы внешней среды влияют на формирование стратегии предприятия?

– Какие показатели характеризуют общую экономическую эффективность бизнеса?

– Определите сущность абсолютных и относительных показателей экономической эффективности.

– Назовите основные недостатки, характерные для абсолютных показателей.

– Укажите основные направления повышения эффективности бизнеса.

– Какова цель, задачи, последовательность и показатели анализа прибыли и рентабельности

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери единственный(ые) правильный(ые) ответ(ы)

1. Какие факторы характеризуют привлекательность отрасли?

а) Замедленные темпы роста рынка б) Небольшой размер рынка

в) Медленные технологические изменения

г) Малое число конкурентов.*

2. На основе чего осуществляется анализ внутренней среды организации ?

а) *SNW*-анализа;* б) Матрицы угроз

в) Матрицы возможностей г) *PEST*-анализа

3. Небольшое предприятие находится на рынке с сильной конкуренцией. Для стратегического анализа ему следует применять следующий метод:

а) *SNW*-анализ; б) *TOWS*-анализ;*

в) *SWOT*-анализ; г) любой из перечисленных методов

4. Какая матрица основана на оценке следующих параметров: сильные и слабые стороны фирмы, возможности и угрозы со стороны внешней среды

а) *SWOT* матрица;* б) Бостонской консалтинговой группы

в) матрица Ансоффа г) матрица направлений политики

5. Управление конкурентоспособностью предприятия предполагает:

а) систематическое совершенствование изделия;

б) поиск новых покупателей;

в) поиск новых каналов реализации продукции;

г) увеличение объемов производства;

д) улучшение сервиса;

е) повышение заработной платы рабочим

6. Предприятие имеет возможность активно влиять на окружающую среду, является устойчивой компанией, которая может реально влиять на рынке. Для стратегического анализа ему следует применять следующий метод:

а) *SWOT*-анализ;* б) *TOWS*-анализ

в) *SNW*-анализ; г) любой из перечисленных методов

7. Какие из названных факторов характеризует конкурентоспособность предприятия:

а) качество продукции; б) предоставляемый сервис;

в) затраты на производство продукции;

8. Понятие «рентабельность» характеризует

а) отношение величины арендной платы за занимаемое помещение к общей величине производственных издержек на единицу продукции;

б) отношение величины полученной прибыли к общей величине издержек;*

в) разница между совокупными издержками и совокупной выручкой от продажи данного товара, полученная данным предприятием за отчетный период;

г) денежное выражение затрат по производству и реализации данного продукта на рынке.

9. Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумеваются:

а) денежное выражение стоимости товаров;

б) разность между объемом реализованной продукции в стоимостном выражении (без НДС и акциза) и ее себестоимостью;*

в) чистый доход предприятия;

г) затраты на производство реализованной продукции.

10. Критерием эффективности предприятия НЕ является:

а) высокая доля капитальных затрат в стоимости производства товаров;

б) скорость оборота денежных средств предприятия;

в) большое число штатных сотрудников;

г) верно а) и в);* д) верно б) и в).

11. В понятие «рентабельность предприятия» входят:

а) получаемая предприятием прибыль;

б) относительная доходность или прибыльность, измеряемая в процентах к затратам средств или капитала;

в) отношение прибыли к средней стоимости основных фондов и оборотных средств;*

г) балансовая прибыль на 1 руб. объема реализованной продукции;

12. Точка безубыточности

а) это такой объем реализации, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают получать прибыль*

б) это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает и прибыли

в) правильного ответа нет г) верны оба ответа

13. В точке безубыточности:

а) прибыль равна 0;* б) прибыль меньше 0

в) прибыль больше 0

14. Рентабельность – это сопоставление:

а) прибыли и убытка;

б) убытка и затрат, обеспечивающих этот убыток

в) прибыли и затрат, обеспечивающих эту прибыль.*

15. Фазы проекта начинаются проекта начинаются:

а) с составления графика;

б) с планирования;*

в) с контроля;

г) с изучения выполнимости.

16. Структурирование проекта представляет собой:

а) процесс разбивки крупных задач на отдельные мелкие операции;*

б) объединение различных действий в группы для ускорения процесса;

в) обеспечение необходимыми ресурсами;

г) ничто из вышесказанного.

17. Ресурсы, необходимые для выполнения проекта, включают:

а) человеческие ресурсы;

б) финансовые ресурсы;

в) материалы, оборудование и помещение;

г) все вышесказанное.*

18. Фирма «Владлен Питерский» занимается продажей газированной воды «Лопушок». В мае фирма продала товара на сумму 25 тыс.долл. Из них на 18 тыс. - оптовым покупателям в кредит, и на 7 тыс. -непосредственно потребителям через собственную торговую сеть. В этом же месяце фирма приобрела за наличные сырья на 8 тыс.долл., а также новую производственную линию взяв в банке кредит в 15 тыс.долл. Таким образом чистый доход «Владлен Питерский» рассчитанный кумулятивным методом равен: _____

3. Решение практико-ориентированных задач

- *Экономическая лаборатория.*

Круглый стол на тему «PEST возможности для развития отечественного предпринимательства»

- Решение кейс-ситуаций по теме

1) *SWOT*-анализ «Microsoft»;
2) Сеть «Патэрсон»
3) Ситуации для обсуждения:

1. Вы являетесь главным бухгалтером предприятия. С утра к Вам пришел посетитель просить большую сумму денег, а их просто нет в наличии или не положено выдавать. Как Вы поступите, используя правило Сократа?

2. Руководитель обратился к коллективу: «Товарищи!» Какой смысл таит данное обращение?

3. Никогда не следует смотреть на часы, которые мы носим на руке. Однако в кабинете начальника нет стенных часов. Как Вам поступить, чтобы узнать время?

4) В каких областях проводится оценка репутации фирмы?

1. Репутация руководителя и подчиненных
2. Репутация продукта и организации
3. Репутация продукта и качества
4. Репутация качества персонала и организации
5. Репутация клиентов

Задание 5

Вопрос 1. Какие виды информации включаются в подсистему информации о потребителях?

1. Информация о тенденции развития отрасли
2. Агрегированная и внутренняя
3. Информация о качестве продукции
4. Информация о количестве выпускаемой продукции
5. Агрегированная и информация о тенденциях

Вопрос 2. Какая подсистема информации включает в себя сведения о формальных ограничениях деятельности организации?

1. Подсистема информации о потребителях
2. Подсистема информации о потенциальных потребителях
3. Подсистема информация о поставщиках
4. Подсистема информации

Тема 4.9. Мотивация предпринимательской деятельности

Очная форма обучения – 2 часа; заочная форма обучения – 1 час

Содержание. Правовая грамотность. Обучение предпринимательству в зарубежных странах. Самоменеджмент в деятельности предпринимателя.

1. Вопросы:

- В чем состоят преимущества бизнес-образования за рубежом?
- Какие факторы нужно учитывать при выборе бизнес-школы?
- В чем состоит цель самоменеджмента?
- Перечислите основные этапы процесса самоменеджмента.

2. Решение закрепляющих тестов.

Выбери единственный правильный ответ.

1. Господин Дедюлько решил сознательно воздействовать на на свою психическую деятельность, собственное поведение с целью сохранения или изменения характера их протекания. Ему нужно заняться

а) самоуправлением;* б) самовоспитанием

в) самооценкой г) самоменеджментом

2. Вы хотите повысить свой профессиональный уровень и достичь больших побед в международном бизнесе. Для этого Вам необходимо

а) пройти обучение в американской бизнес- школе МВА

б) пройти обучение в Институте бизнеса и делового администрирования государственной президентской корпорации

в) пройти обучение в европейской бизнес- школе МВА;*

г) прислушиваться к своей интуиции;

3. Иванов решил заняться бизнесом и открыл счет в Промбанке. В условиях действующего законодательства это является

а) правом предпринимателя;*

б) Налоговой ответственностью предпринимателя;

в) Гражданской ответственностью предпринимателя;

г) Имущественным правом предпринимателя

4. Решение вопросов о том, что и как делать связано прежде всего с

а) самовоспитанием; б) самооценкой;

в) самоуправлением;* г) самоменеджментом

5. Термин «самоменеджмент» можно использовать как синоним слова:

а) самоуспокоение б) самоуправление;*

в) саморазвитие г) самовоспитание

6. Магистерскую степень МВА

а) получают как общее высшее образование с целью защиты магистрской диссертации;

б) получают , что называется, «с порога института»;

в) можно получить не зависимо от наличия стажа работ;

г) получают в дополнение к уже имеющимуся высшему образованию с целью приобретения специальных знаний и навыков в области менеджмента**. ***

И т.п.

3. Практикум «Мой путь к успеху

Практикум «Мой путь к успеху

Задания

Аналитическое тестирование

Ответьте на вопросы:

1) Кого, по вашему мнению, можно назвать человеком успеха?_____
2) Какая главная черта этого человека помогла ему добиться успеха?
3) Для меня добиться успеха – означает:_____
4) Я думаю, что мне в этом поможет то, что я_____

Тест «Мой путь к успеху»

Тесты «Склонность к предпринимательству»

3.Задание

Выделите основные виды деятельности в течение вашего рабочего дня и проанализируйте расходы времени на них. Как и что влияет на распределение твоего времени в течение дня, недели?

Аналитический тест «Самооценка способностей к саморазвитию»

4.Эссе

- «Бизнес: польза или вред?» или «Почему предприниматель должен быть честным?»
- «Самоменеджмент как условие личного и прфессионального успеха.»
- Не может управлять другими тот, кто не в состоянии управлять самим собой.

Английская пословица

1.2. Интерактивные занятия по дисциплине «ОП.13 Основы предпринимательской деятельности»

1.2.1 ***Викторина «Верно-Неверно»***

Определите правильность данного выражения, если выражение неверно, исправьте его на правильное.
После индивидуального выполнения упражнения проводится дискуссия по вариантам ответов.

	Да	Нет
1. Предпринимательство может существовать только в форме единоличного владения.		X
2. Развитию предпринимательства в наибольшей степени способствует политика свободной конкуренции	X	
3. Существует множество людей, которые обладают всеми качествами, необходимыми для предпринимателя, но ими никогда не становятся.	X	
4. Для того, чтобы стать предпринимателем необходимо окончить бизнес-колледж или любое другое аналогичное учебное заведение		X

Структура бизнес-плана.

	да	Нет
1. Прежде чем перейти к успешному написанию бизнес-плана, необходимо определить цели его разработки и цели его потенциальных читателей (целевой аудитории), для которых предназначен этот бизнес-план.	x	
2. Пересмотр и регулярное обновление бизнес- плана обеспечивают его нестабильность и неэффективную деятельность менеджеров предприятия		x
3. В большинстве случаев необходимо избегать детального описания вопросов в бизнес-плане	x	
4. Подробный план работ оказывается более полезным, когда начинается работа по формированию бизнес-плана	x	
5. Процесс разработки бизнес-плана должен быть спланирован.	x	
6. Разработка четкой бизнес-модели не является основой для последующей разработки бизнес-плана		x
7. Определенная последовательность этапов выполнения работ при разработке бизнес-плана не существенна		x
8. Бизнес-план необходимо периодически пересматривать и обновлять, чтобы отразить в нем происходящие изменения	x	
9. Резюме не может быть должным образом подготовлено до тех пор, пока не завершены все остальные разделы бизнес-плана	x	
10. Краткое содержание бизнес-плана стоит впереди остальных разделов и поэтому пишется в первую очередь, поскольку является планом документа		x

Организационный план

	да	*нет*
1. Относится ли понятие «мотивация» только к исполнителям?		

2. Связаны ли компетентность сотрудника в порученном ему деле и его мотивация?		
3. Может ли применяться сдельная система оплаты труда для работников ремонтных служб?		
4. Экономические методы управления включают только оценку личного труда исполнителя.		
5. Организационные методы управления основаны на анализе типовых ситуаций в деятельности фирмы.		
6. Распорядительные методы применяются в конкретных ситуациях с указанием конкретных исполнителей		
7. Распоряжение главного инженера завода о выводе из эксплуатации конкретного неисправного станка относится к организационным методам управления.		
8. При мотивировании исполнителя следует учитывать его личные особенности.		
9. Мотивация конкретных работников не связана с задачей создания общего благоприятного морального климата в коллективе.		
10. Степень обеспечения работника инструментом, документацией, материалами не влияет на его мотивацию.		
11. Решения об инвестициях в кризисной ситуации следует делегировать подчиненным		
12. Делегирование подчиненным полномочий на принятие решений может им не понравиться.		
13. Делегирование полномочий способствует росту компетенции подчиненных		

1.2.2. Кейс-ситуации

Ситуационное упражнение .

«Поздняя доставка»

Компания Joanna Stores — сеть из 500 магазинов женской одежды. Поставщики компании работают несколько небрежно, и зачастую ее руководство не обращает внимания на нарушение сроков поставок.

Однако этот осенний сезон начался для компании неудачно. Сбыт остался на прежнем уровне, а объем запасов в отделе женских платьев выше обычного. В конце августа менеджер по закупкам Карен Кларк проверяла открытые заказы и обнаружила, что заказанная партия от Marie Modes почти

на 20 ООО изделий до сих пор не получена. Она позвонила поставщику и узнала, что платья поступят на несколько дней позже 30 августа — согласованной даты аннулирования заказа. Кларк связалась с Мартином Крафтом, менеджером по сбыту Marie Modes, и сообщила, что магазин не примет заказ, если он не будет получен ранее этой даты. Она получила следующий ответ: «Мы опоздаем с некоторыми моделями, но 80% заказа вы получите 2 сентября. В этом году мы вложили огромные деньги в производство и намерены их окупить».

Кларк немедленно отправила уведомление об отказе от заказа, настаивая на дате 30 августа, но Крафт ответил: «Некоторых изделий пока не хватает, я отправлю вам то, что у нас есть, аннулируете вы заказ или нет». 2 сентября в магазин прибыло 18 ООО единиц товара от Marie Modes, но платья так и остались лежать в грузовике.

Узнав об отказе от поставки, Крафт пришел в ярость: «Что мне с ними делать, съесть, что ли: вы выписали нам заказ, мы доставили его практически в срок, так что вы обязаны его принять. В противном случае мы с вами встретимся в арбитражном суде». Карен ответила на это: «В таком случае у нас с вами никогда больше не будет никаких дел. Вы прекрасно знали, когда должен быть выполнен этот заказ. Если у вас возникли какие- то трудности, вам следовало заранее проинформировать меня. Вы знаете, что наша компания — один из основных покупателей вашей продукции. Мы нужны вам, так что будьте любезны, избавьте нас от этих товаров, и тогда я обещаю, что в следующем сезоне вы вновь получите большой и "вкусный" заказ».

Задание

1. Оцените ситуацию.
2. Предложите пять подробных вариантов решения ситуации с точки зрения менеджеров двух различных компаний из числа рассмотренных в ситуациях;
3. Проанализируйте варианты,
4. Сделайте выбор предпочтительного варианта, обоснуйте его;
5. Составьте две матрицы «выигрыш — проигрыш» с пояснениями.

Тексты деловых ситуаций:

1/.

Семейная пара собирается организовать дело по уходу за детьми дошкольного возраста. Они дали объявления и ожидают, что на них откликнуться родители, которые заинтересованы в этой услуге.

- На какие вопросы следует ответить владельцам, чтобы сделать бизнес прибыльным?

- Предположим, данная предпринимательская деятельность будет осуществляться в вашем микрорайоне. Попробуйте ответить на поставленные вами вопросы применительно к этой ситуации. Будет ли бизнес успешным? Почему да? Почему нет?

- Какие условия необходимы для того, чтобы владельцы решили расширить бизнес?

- Какие способы расширения бизнеса вы порекомендовали бы в данном случае?

2/.

1. Участковый врач, отработав много лет, вышла на пенсию. Однако ее бывшие пациенты по-прежнему обращались к ней с просьбой о помощи, и она не могла отказать. В знак благодарности она приносили ей кое-что из продуктов и другие полезные в хозяйстве предметы. Налоговая инспекция потребовала у врача зарегистрироваться а качестве индивидуального предпринимателя и своевременно платить налоги.

2. Виктор Локтев, ученик 10 класса, удивлял всех ребят. Он ходил в дорогой одежде и хвастал, что скоро накопит денег на машину. Когда его спрашивали, откуда у него столько денег, Виктор отвечал, что он бизнесмен и делает деньги на том, что на кондитерской фабрике берет шоколадки по одной цене и перепродает их коммерческим палаткам по повышенной цене.

Можно ли Виктора Локтева индивидуальным предпринимателем?

3. Гусев открыл маленькое, но свое дело. Он приобрел помещение, установил в нем необходимое специальное оборудование и стал заниматься ремонтом автомобилей. Ему помогал старший сын. Дело пошло неплохо. Но через некоторое время отец умер. Другие дети, наследники умершего, потребовали приобретенное имущество разделить в соответствии с законом. *Как разрешить данный спор?*

3/.

1. Сергеева договорилась с директором магазина о зачислении ее на работу в качестве кассира и передала ему свою трудовую книжку. Когда она вышла на следующий день на работу. То ей сказали, что на работу ее принять не могут. Потому что она за последний год сменила два места работы. *Законно ли отказали Сергеевой в приеме на работу?*

2. Нина Болотаева, не потупив после школы в мед.институт, устроилась на кафедру анатомии в этом же институте. При поступлении на работу ей сказали, что зарплата по данной должности составляет 1000 руб. Однако у института очень мало денег и поэтому администрация может назначить зарплату только в половинном размере, т.е. 500 руб. *Законно ли решение администрации?*

3. Сантехник строительной организации Радчиков был уволен за то, что находясь в нетрезвом состоянии. Учинил в общежитии, где он проживал, дебош**.** *Законно ли решение директора?*

4. Библиотекарь заводской библиотеки Шумилова была уволена за систематическое нарушение трудовых обязанностей. Которое выражалось в том, что она неправильно вела себя в коллективе (сплетничала. Обо всех говорила плохо0, также грубо относилась к читателям, по случаю чего ее директор библиотеки неоднократно предупреждал. *Законно ли увольнение?*

5. Буфетчица школы Баженова не явилась на работу по той причине, что она по дороге попала «в пробку» на автодороге, где произошла авария. О приезду на место вари милиции, ее привлекли в качестве понятой. Директор уволил Баженову за прогул по той причине, что она, прежде чем соглашаться давать показания, должна была тщательно взвесить положительные последствия своих действий (голодными остались на весь день несколько сот учеников школы). *Законно ли решение директора?*

6. По просьбе продавца Маховой директор магазина утвердил ее рабочий день с 8 до 20 часов (время работы магазина) без выходных дней. Свою просьбу Махова мотивировала тем, что она одна воспитывает дочь. Поскольку за обучение дочери приходится платить 3000 долларов в год. Махова заинтересована в том, чтобы зарабатывать как можно больше.

Не нарушает ли данный договор законодательство?

7. Сергеева договорилась с директором магазина о зачислении ее на работу в качестве кассира и передала ему свою трудовую книжку. Когда она вышла на следующий день на работу. То ей сказали, что на работу ее принять не могут. Потому что она за последний год сменила два места работы. *Законно ли отказали Сергеевой в приеме на работу?*

4/.

Компания "Сангрин" производит роликовые коньки и доски. Менеджер компании Mr. Ритман планирует расширить рынок сбыта и продавая, свою продукцию в страны Латинской Америки, Для этого была создана новая модель роликовых коньков под названием "Быстрее ветра", которая еще не поступала в продажу. Компании была необходима финансовая помощь, за которой они обратились в банк "Доверие". Сумма кредита, которую взяла компания составляла $450'000 (проценты по кредиту составляют 12% годовых, срок кредита - 1,5 года). При этом прогнозы Mr. Ритмана показали, что компания может получать около Sl'000'OOO прибыли в год. При этом компания обладает следующей информацией:

1. У компаний "Сангрин" есть два конкурента, которым также интересен этот рынок.
2. Хорошее асфальтовое покрытие Встречается в основном; только в крупных городах.
3. Нестабильная политическая ситуация в регионе.
4. Последние пять лет не наблюдались крупные стихийные бедствия.

5. Статистики показала, что таможенные пошлины изменялись три раза за последние два года.

6. Расчеты придется вести в местной валюте, курс которой по отношению к доллару нестабилен.

С какими рисками может столкнуться компания "Сангрин" при реализации своих планов?

Кто еще из условия задачи может нести риски, связанные с этим проектом и какие?

5/.

1. Домовладелец получил компенсацию за ущерб, нанесенный его имуществу из-за небрежности работников магазина электроприборов при установке оборудования».

2. «Кризисные события в ряде стран фактически вычеркнули национальные компании из списка крупнейших. На смену им пришли более удачливые конкуренты».

3. «Суд обязал крупную нефтяную компанию выплатить штраф в 360 миллионов долларов за ущерб, нанесенный окружающей среде, в результате утечки нефти, произошедший при аварии на танкере».

4. «Ураганный ветер разрушил три этажа универсального магазина. Жертв нет. По заявлению администрации, на устранение ущерба и ремонт понадобится не менее 3-х недель».

5. «Покупательнице, пострадавшей от травмы в результате падения на льду у входа в супермаркет, была выплачена компенсация медицинских расходов».

6. «Террористическая атака на здания Мирового торгового центра в Нью-Йорке отразилась на настроениях инвесторов и капитализации компаний. 6 те дни больше всего потеряли туристические, авиационные, самолетостроиельные фирмы, страховые компании».

7. «Последствия кризиса «новой экономики» сказываются на прибылях компаний высокотехнологичного сектора».

8. «Пожар уничтожил фабрику ведущего в мире поставщика деталей телекоммуникационного оборудования. По оценкам специалистов, убытки от прекращения деятельности могут намного превзойти материальный ущерб от самого пожара".

9. «Решением суда администрации спортивного комплекса предписано выплатить компенсацию за травму клиента, произошедшую в результате небрежности и ошибок персонала».

6/. Проблемы интегрированного маркетинга

Концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК)— ответ теории маркетинга на усложнение продвижения товаров и услуг на современном рынке. Проблематика ИМК является на сегодняшний день особо актуальной: продолжающийся рост числа брендов и, все большее дробление целевых рынков. При тщательно спланированном использовании

коммуникативных инструментов, когда компания по продвижению основана на ИМК, уже сегодня можно достичь значительных успехов, сделав их коммуникативными конкурентными преимуществами.

В целях более глубокого анализа ИМК в отечественной практике был проведен анализ политики продвижения 12 промышленных предприятий Республики Дагестан.

Сведения об использовании на практике различных форм ИМК приведены в табл. 1.

Полученные данные свидетельствуют о том, что только 25% обследованных предприятий уделяют внимание комплексу маркетинговых коммуникаций (Кизлярский коньячный комбинат, Дербентский коньячный комбинат, Дербентский завод игристых вин) и в состоянии оценить успех этих мероприятий.

Таблица 1

Распространенность использования форм ИМК

Форма ИМК	Число предприятий	Доля предприятий, %
Реклама	3	25
Прямой маркетинг	12	100
Стимулирование сбыта	6	50
Связи с общественностью	1	8,3
Спонсоринг	2	16,7
Реклама в месте продажи	3	25
Упаковка	4	33,3
Фирменный стиль	3	25
Выставки / ярмарки	4	33,3
Интернет	1	8,3
Всего предприятий	12	100

Подавляющее большинство предприятий (58%) применяют более одного вида коммуникаций (25% — стимулирование сбыта и прямой маркетинг, 33% — прямой маркетинг и выставки), что говорит либо о нехватке у предприятий средств, либо о недооценке большинством руководителей преимуществ комплексного подхода к продвижению товаров.

Данные опроса говорят о достаточном понимании руководителями и специалистами преимуществ ИМК для предприятий. Это привело к необходимости в процессе исследования уделить внимание факторам, сдерживающим внедрение ИМК (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, тормозящие внедрение ИМК

Какие пункты из нижеследующих вы считаете главным препятствием внедрения ИМК на предприятии?	Количество ответов, %

Отсутствие специалистов и навыков организации эффективных коммуникаций	91,7
Отсутствие знаний о маркетинге	75
Традиционная форма хозяйствования, которую трудно изменить	33,3
Психологические барьеры поколений	83,3

Результаты опроса показывают: наибольшее количество предприятий считают, что отсутствие квалифицированных специалистов по маркетинговым коммуникациям является основным препятствием. Следующими по степени значимости причинами являются отсутствие знаний о маркетинге и психологические барьеры поколений (75; 83,3%). Так, старшее поколение, находящееся на руководящих постах, ие очень охотно использует новые технологии. Это самые распространенные и важные препятствия, тормозящие развитие маркетинговых коммуникаций. Стоит отметить, что число предприятий, считающих традиционную форму хозяйствования препятствием, достигает 33,3%. Этот факт косвенно указывает на то, что, несмотря на декларируемый переход от плановой экономики к рыночным отношениям, часть предприятий еще не отказалась от старой идеологии. Говоря об идеологии маркетинговой деятельности, нельзя забывать, что та или иная идеологическая направленность маркетинга находит свое выражение в маркетинговых коммуникациях. С одной стороны, даже самому качественному и нужному товару необходимы маркетинговые коммуникации, с другой — никакие формы коммуникаций не помогут продать плохой и ненужный товар.

Проблема лежит очень глубоко: на многих предприятиях за применение ИМК ответственен не отдел маркетинга, а директор или заместитель директора. Поэтому неудивительно, что часто применение форм ИМК не скоординировано с потребителями.

Считается, что если применение форм ИМК планировалось должным образом, то успех гарантирован. Ситуация также усложняется тем, что при разработке коммуникативных программ в деятельности предприятий необходимо обратить внимание на совершенно ограниченный аппарат планирования (табл. 3).

Таблица 3

Планирование маркетинговых коммуникаций на предприятиях

Опыт планирования	Число планирующих предприятий	Доля планирующих предприятий
Цели компании	3	25
Затраты на продвижение	-	-
Средства продвижения	1	8,3
План мероприятий	3	25

Продвижение не планируется	9	75
Всего предприятий	12	100

Больше половины предприятий вообще не планируют свою деятельность в области маркетинговых коммуникаций, они осуществляют отдельные мероприятия «по латанию дыр», информационных и товарных. Относительно высокий уровень планирования отмечен на крупных промышленных предприятиях. В большинстве случаев отсутствует системная маркетинговая стратегия, которая позволяет осуществить не только планирование, но и всеобъемлющий контроль эффективности ее применения.

Таким образом, управление маркетинговыми коммуникациями на обследованных предприятиях осуществляется в основном на оперативном уровне, а практика планирования стратегических решений еще не стала нормой. Такой подход исключает возможность реализации преимуществ ИМК.

Обращает на себя внимание тот факт, что эффективность наиболее распространенных средств продвижения, рекламы и стимулирования сбыта оценивается экспертами в основном невысоко. Объяснением невысокой эффективности форм коммуникаций в деятельности дагестанских предприятий могут быть малый опыт и неразработанность технологий. Все это говорит о том, что внимание руководителей предприятий к средствам продвижения невелико. Данный факт отражает объективно существующий недостаток адаптированных к новым экономическим условиям отечественных методик по организации систем продвижения и управлению ими. В результате большинством предприятий используется сегодня крайне ограниченный аппарат планирования, что объясняется низким уровнем управления, характеризующимся почти полным отсутствием стратегического подхода и непониманием комплексности задач, решаемых маркетинговыми коммуникациями.

Вопросы к заданию:

1. Объясните причину невысокой эффективности форм маркетинговой коммуникации в деятельности дагестанских предприятий.
2. На каком уровне находится управление маркетинговыми коммуникациями на предприятиях Республики Дагестан?
3. Проанализируйте результаты опроса в отношении понимания руководителями преимуществ ИМК для предприятий Республики.

7/ Сетевой маркетинг

В последнее время активное развитие получила такая форма предпринимательства, как прямые продажи или сетевой маркетинг. Одной из компаний, работающей по сетевому маркетингу, является российская компания «Faberlic» по производству кислородной косметики. Сервисные центры компании открыты в 44 регионах России (в том числе и в Республике Дагестан), более чем в 280 городах России и странах ближнего зарубежья. К

уникальной продукции был приложен не менее уникальный маркетинг-план, вобравший в себя лучшие черты, наработанные западными компаниями и учитывающие специфику российской экономики — многоуровневый маркетинг.

Данная концепция предполагает создание многоуровневой организации, призванной продвигать товары и услуги от производителя к потребителю, используя прямой контакт человека с человеком. Доход в виде комиссионного вознаграждения распределяется на все уровни и складывается по системе: прибыль от личных продаж + вознаграждение от работы в сети. Чем больше вы вовлекаете в свою сеть консультантов, тем больше растет ваш доход. Компания выплачивает вознаграждение и за стабильность работы. В компании «Faberlic» приступить к работе может любой человек, так как начальные капиталовложения минимальны (107 руб. для набора литературы), обучение бесплатное в любом сервисном центре, существует возможность бесплатно пользоваться офисным оборудованием и приобретать печатную продукцию по ассортименту и бизнесу, а также использовать в целях агитации рекламу, организуемую фирмой.

Вопросы к заданию:

1. Проанализируйте и оцените действия фирмы «Faberlic» по продвижению продукции.
2. Что еще можно предложить компании для привлечения распространителей ее продукции?

В чем преимущество ведения бизнеса с помощью сетевого маркетинга.

8/ Корпорация «Русская линия»

Корпорация «Русская линия» — открытое акционерное общество, созданное в 1998 г. Цель — построить отечественную сетевую компанию, распространяющую продукты, созданные на базе открытий российских ученых, и сделать эту компанию лучшей в России. Вся продукция корпорации «Русская линия» сертифицирована, а некоторые средства имеют международные и отечественные награды. «Русская линия» внесена в государственный реестр как производитель и поставщик натуральной высококачественной и экологически чистой продукции. Она неоднократно отмечена дипломами международной выставки «Интершарм», а на выставке «Интершарм—2000» «Русская линия» поднялась на высшую ступень пьедестала почета отечественных производителей. Из восьми золотых медалей компании досталось три «чистых золота».

К уникальной продукции был создан не менее уникальный маркетинг-план, вобравший в себя лучшие черты, наработанные западными компаниями, и учитывающий специфику российской экономики.

Корпорация «Русская линия» открыла представительства и склады компаний более чем в 60 крупных городах России, ближнего и дальнего зарубежья. На международной выставке «Интершарм—2000» «Русская линия» завоевала золотую медаль как самая динамично развивающаяся компания в

области прямых продаж. Метод прямых продаж является одним из самых эффективных методов в мире. Его преимущества очевидны. Раз товар попадает непосредственно в руки потребителю, значит, распространитель отвечает за его качество. Продукция корпорации предлагается клиентам у них дома или на работе. Клиенты пользуются продукцией, которая им нравится, рассказывают о ней другим людям и тем самым рекламируют продукт. Контакт осуществляется следующим образом: *цель— человек интересен, хочу пообщаться; средство — есть, что ему предложить.*

Вопросы к заданию:

1. Охарактеризуйте маркетинговую стратегию корпорации «Русская линия».
2. В чем преимущество метода прямых продаж? Есть ли негативные стороны в таком виде продвижения продукции на рынок?
3. Имеет ли перспективу сетевой бизнес в России, в том числе и в Республике Дагестан?

10/ *SWOT*-анализ «Microsoft»

В таблице представлены результаты *SWOT-анализа* известной фирмы На ее основе проанализируйте внешнюю среду фирмы «Microsoft»

Параметры *SWOT*-анализа	Opportunity (возможности) I. Создание нового программного обеспечения II. Снижение цены III. Выход на другие рынки	Threat (угрозы) I. Антимонопольная политика II. Конкуренция III. Снижение спроса
Strength (сила) 1. Репутация на рынке 1. Большая доля рынка 3. Хороший персонал 4. Секретные технологии 5.Хорошая реклама товара	I. – 3,4 II. – 2,4 III. – 1,4,5	I. - 2 II. – 3,4 III. – 4,5
Weakness (слабость) 1. Недоработанная продукция 2. Низкая зарплата 3. Монополия	I. - 1 II. – 1,3 III. - 2	I. - 3 II. – 1,2 III. - 1

Какой базовой стратегии, по вашему мнению, будет придерживаться компания на основе данного анализа?

11/. Сеть «Патэрсон»

Случай, когда предприятие серьезно разрабатывает маркетинговые стратегии. В качестве примера возьмем "Патэрсон".

"Патэрсон" - это сеть универсамов. Они вышли на рынок существенно позлее таких известных игроков, как "Седьмой континент" и "Перекресток", однако предполагали, что ввиду перспективности ниши цивилизованной торговли, им тоже найдется место. За несколько лет, построив три универсама, они развивались, копируя деятельность конкурентов. Но когда, почувствовав перспективность рынка, они решили создать развернутую сеть, стало ясно, что нужна четкая маркетинговая стратегия1, которую можно продавать инвестору и получать кредиты на более выгодных условиях. То есть идея как раз наша — чтобы привлечь деньги, нужно продемонстрировать инвестору, где тот рынок, на котором вы собираетесь снимать cash-flow.

Исследование проводилось в четырех направлениях: анализ покупателей; социально-экономический анализ муниципальных районов Москвы для определения программы открытия новых универсамов; анализ внешнего регулирования (т. е. всевозможных бюрократических ограничений на открытие новых точек) и анализ конкурентной среды.

Прежде всего надо было определить, какие группы (сегменты) покупателей можно было выделить, — ответить на вопрос: для кого мы собираемся работать? Для этого провели опрос среди покупателей универсамов (сколько тратят, как часто покупают и сколько зарабатывают) и обследовали жилой фонд изучаемых районов, на карту нанесли количество квартир и таким образом определили общую емкость рынка.

В результате выделились потенциально привлекательные группы покупателей. Основных было три. "Малообеспеченные" — очень большой по доле домохозяйств сегмент (48%). Его наверняка надо было иметь в виду, так как таких людей в интересующих "Патэрсон" районах было просто много. Но у этой группы было два недостатка: у покупателей, в нее входящих, очень мало денег и они очень чувствительны к ценам.

Вторая группа — "люди, совершающие большие покупки". Таких семей в районах было тоже много — 36%, они тратили много денег и в сумме занимали почти половину денежной емкости рынка. Этот сегмент, безусловно, надо было держать в центре внимания.

Третьим сегментом оказался средний класс. По численности группа была невелика — 16%, но по деньгам занимала заметную долю —22%. Кроме того, именно этот сегмент более всего был лоялен к формату супермаркетов, и, завоевав ; таких покупателей, можно было надеяться, что они останутся клиентами сети надолго.

Из структуры рынка стало понятно, что и ассортимент, и ценовую политику надо выбирать так, чтобы удовлетворить всех — в противном случае потери были бы слишком велики. Поэтому тщательнейшим образом проработали структуру предложения. Составили набор товаров, удовлетворяющих каждую группу, и, кроме того, решили, что для привлечения малообеспеченных цены на соответствующие товары должны быть на 4% ниже, чем в среднем по району; для "больших покупок" — просто

средними по району; а для "средних русских", с учетом их лояльности к формату супермаркета, цены можно держать на уровне "плюс 5%".

На следующем этапе отвечали на вопрос: где мы будем строить универсамы? (Раньше "Патэрсон" размещал магазины там, где удавалось договориться об аренде.) Для этого проанализировали текущую и прогнозируемую численность населения, доходы населения, уровень обеспеченности района торговыми площадями, наличие конкурентов (в данном случае — супермаркетов) и стоимость выкупа права долгосрочной аренды земли. В результате отобрали самые перспективные районы. Общий принцип был прост: обеспеченность торговыми площадями должна быть ниже, чем в среднем по Москве, а уровень товарооборота — выше. Самыми перспективными оказались "спальные" районы столицы, и их было довольно много.

Далее шел вопрос: в каком формате надо делать магазины, или чем мы будем отличаться от других? Здесь анализировались два фактора: отношение потребителей к разным форматам и то, в каких форматах работают конкуренты. Например, Марьино было выбрано как перспективный район. Но там есть гипермаркет "Рамстор", с которым надо состязаться по широте ассортимента, там есть "Перекресток", с которым надо состязаться по качеству, и еще куча мелких магазинов, палаток и т. д. Какой формат выбрать?

Решили так. Покупатели в принципе заинтересованы в том, чтобы купить то, что нужно, затратив на это как можно меньше времени.

При этом такое конкурентное преимущество, как экономия времени, никем из конкурентов напрямую не используется. Поэтому целью "Патэрсона" стало создание сети супермаркетов, которые помогут сэкономить время. Есть единственный формат магазина, отвечающий цели "экономить время", - магазин площадью 750—1500 кв. м.

Все. В результате исследования "Патэрсон" знал точно, где, что и для кого он будет создавать. Был, правда, у них соблазн пойти по пути диверсификации бизнеса — делать и супер-, и гипермаркеты, и торговые центры, но мы уговорили их сфокусироваться на одном формате, добиваясь абсолютно четкой идентификации брэнда. Они согласились.

Маркетинговая стратегия стала основой бизнес-плана, который определял перспективы роста продаж сети "Патэрсон" на пять лет. По плану уже в 2002 г. оборот сети должен был вырасти почти в два с половиной раза — с 34 до 85 млн долл. в год. С этим планом "Патэрсону" оказалось существенно проще быстро взять кредит. Получив ответ на вопрос, на рынке какой емкости и прибыльности работает компания и чем она отличается от конкурентов, кредитор выделил средства. Нематериальный актив сработал.

Вопросы для анализа:

1. Что включает в себя маркетинговый аудит и маркетинговое планирование?

2. Каким образом торговая компания "Патэрсон" определяет емкость рынка? Какие факторы учитываются при строительстве компанией универсамов?

3. Какие сегменты покупателей, каким образом и для каких целей выделяет компания "Патэрсон"? Что дает компании диверсификация сегментов покупателей?

4. Какой сегмент покупателей и почему является наиболее лояльным к формату супермаркетов? Почему надо поддерживать лояльность покупателей?

5. Как формируется ценовая политика компании "Патэрсон" с учетом сегментации покупателей?

6. Как компания "Патэрсон" определяет формат магазинов с учетом конкуренции со стороны компаний "Перекресток" и "Рамстор"? Какие конкурентные преимущества использует "Патэрсон"?

12/ «Кто с кем проводит собеседование?»

С. И. пришла на собеседование с Т. К., региональным менеджером по сбыту компании КК. Во время собеседования он спросил: «Почему Вы хотите работать в КК?»

С. И. ответила: «Ну, это, господин Т. К., именно та причина, почему я попросила Вас встретиться со мной. Я хочу быть уверенной, что КК — это как раз и есть та компания, которая мне нужна. Я прочитала большое количество литературы о Вашей компании. Я встречалась с несколькими Вашими сотрудниками. Я присутствовала на презентации одного из сотрудников по подбору кадров, которая проходила в студенческом городке. Все, что я слышала и читала, было исключительно позитивно. Особенно сильное впечатление на меня произвела Ваша забота о сотрудниках и отношение к обслуживанию клиентов. Но мне нужно увидеть что-то из этого своими глазами. Я не уверена, что получу правильное представление о корпоративной культуре КК, если не приду в компанию и не выясню, насколько я подхожу для роли торгового представителя компании КК. Мне нужно задать несколько вопросов, чтобы убедиться в этом».

«Пожалуйста, спрашивайте», — сказал Т. К.

У С. И. было несколько вопросов относительно политики компа82ИИ, и она спрашивала, пока не получила всю необходимую информацию.

Т. К. откинулся в кресле. «Мне нравится Ваш стиль, С. И., и я думаю, что у Вас есть задатки для того, чтобы стать высококлассным торговым представителем нашей компании».

Вопросы:

1. Как вы думаете, что понравилось Т. К. в вербальном поведении С. И.? Будьте конкретны и укажите те слова, которые, по вашему мнению, завоевали Т. К.

2. Некоторые люди могли бы воспринять заявление С. И. «Я хочу быть уверенной, что КК — это как раз и есть та компания, которая мне нужна» как угрозу. Как вы думаете, что они могли значить?

3. С. И. применяла метод получения информации, называемый зондированием. Объясните, почему этот метод дает результат, когда применяется кандидатом на собеседовании. Почему этот метод оказался особенно

эффективным для С. И., принимая во внимание, что она хотела стать торговым представителем? Составьте краткий диалог между Т. К. и С. И., показывая, как С. И. применяла метод зондирования

13/ Выбор стратегию развития строительной компании»

Строительная компания рассматривает возможность начать работать на двух новых сегментах рынка. Изучив отрасль менеджеры получили следующие данные:

Сегмент «ремонт офисных помещений»	Сегмент «ремонт загородной недвижимости»
Общий объем офисных помещений специалисты оценивают в 670000кв.м	Потенциальными потребителями являются жители, чей заработок составляет от 80 тыс.руб. в месяц. Таких людей по данным маркетинговых исследований 17000 человек.
из них новых – 120000кв.м, в следующем году планируется ввести не меньше 120000 кв.м	наиболее популярными является средний сегмент: коттеджи площадью до 300 кв.м, с участком 15-25 соток (цена от 1500 до 10500 тыс.руб.) в пределах 90 км от города
из офисных помещений вторичного рынка (550000 кв.м) 65% помещения низкого и среднего качества, которым требуются значительные затраты на ремонт. В абсолютной величине это составляет 375500 кв.м	
Средняя площадь офиса составляет примерно 70 кв.м. 3750 офисов нуждается в ремонте	Средняя площадь 300 кв.м
Общий потенциал рынка составляет 670000 кв.м	Общий потенциал рынка составляет строительство 17000 коттеджей площадью до 300 кв.м

*Вопросы**:***

1.Какие бизнес-идеи Вы готовы выдвинуть на основе полученных данных? Обоснуйте их.

2.Следует ли получить дополнительные данные для анализа данного рынка?

3.В чем недостатки проведенного анализа?

14/ Какая стратегия предпочтительна для компании «Тур-экстрим» (2004 т.)»

Компания «Тур-экстрим» основана в 2002 г. в Череповце. Первый ее офис находился в здании магазина «Оружие», что вполне отвечало позиционированию фирмы туристического агентства, специализирующего на направлении экстремального и активного отдыха. Так, в числе предложений компании были рыбалка в Кении и отдых в России в с милитари с катанием на реке, полосой препятствий и полевой кухней. Но через несколько месяцев

стало понятно, что экстрим-направление слишком дорого для череповецких туристов и себя не окупит.

Было пять заявок на охоту в Африке, но клиенты хотели уложиться в 1 тыс. долл на человека, хотя такая поездка обходится в 2,2—2,5 тыс. долл. Люди часто интересуются организует ли компания походы или сплавы на два-три дня. «Тур-экстрим» предлагает им такого рода в Карелии, но когда называет цену в 5 тыс. руб., то клиентам это кажется дорого. Хочется на один-два дня и не дороже 1 — 1,5 тыс. руб. Спрашивают активные туры в Карелию (пешеходный маршрут плюс несколько дней отдыха), но уложиться хотят в 6 тыс. руб, а подобные программы стоят 9,5 тыс. руб. И аналогичных заявок очень много.

Постепенно компания стала «отрекаться» от экстрима и предлагать nобольше стандартных туров: Турция, Египет, Кипр, Арабские Эмираты. Этим же стал занимать второй офис «Тур-экстрима», открытый в Ярославле Но в Череповце на 300 тыс. жителей приходится около 30—40 турфирм, а в Ярославле на 700 тыс. жителей — более сотни, в большинстве своем они продают одинаковые направления и виды туров, что и понятно: (и те же тур операторы формируют нередко очень схожие туры и продают их подряд турагентствам.

Название компании тем временем все меньше отвечало изначальной задумке. Какой тут экстрим, когда значительная часть туров — стандартные «пляжные» варианты. Некоторых потенциальных клиентов это сбивало с толку: спрашивать в «Тур-экстриме» путевки в Анталью мало кому приходило в голову.

Другой вполне традиционный вид услуг — туры по Золотому кольцу — компания предлагает с 2004 г. С появлением этой услуги недоразумений с названием возникло больше. Клиенты, вместо того чтобы узнать о компании подробнее, шли прямиком к конкурентам. Тем более что на рынке предложений в изобилии. Более того, практически турагентства расположены в одном районе города, а нередко их несколько в одном здании. Прежде чем сделать окончательный выбор, клиент, естественно, обойдет их все. В своих поисках он может и не заглянуть в «экстремальную» фирму. Но собственно экстрим признают в компании, они не всегда могут предложить за цену, которую готов заплатить клиент. Так, компания предлагает такой турпродукт, как прыжки с парашютом, но граждане обычно набирается не более пяти человек. Сами прыжки достаточно дешевые — от 200 р. прыжок, но людей надо туда отвезти, накормить... В итоге львиная доля стоимости закладывается на трансферт и пр., а платить за подобный тур свыше 1 тыс. руб. уже желания нет. Но когда в группе остается три-пять человек, то это индивидуальный, а не групповой тур. И здесь уже и в 1,5 тыс. руб. не уложиться. В 80% случаев публику из Ярославля и Череповца такие цены просто отпугивают.

Сейчас компания работает по запросам: делай то, что закажут. В неделю заключается порядка 4—5 договоров в каждом из двух офисов. 25—30% заказов составляют заявки семейный и корпоративный загородный отдых. Они же приносят примерно 60% всех доходов. Популярный вариант такого отдыха

на выходные в среднем обходится в 1 —1,5 тыс. руб на человека. Раньше договориться с базами и пансионатами было сложно: компания только начинала работать на этом рынке, а им нужен был постоянный поток туристов. Тур-договоры с пригородными турбазами и владельцами коттеджей заключены. Помимо собственно места отдыха «Тур-экстрим» представляет дополнительные услуги: может привезти лодки для катания, проводит детские праздники, свадьбы, организует игры .

Ответьте на вопрос и выполните задание.

1. Что нужно сделать турфирме, чтобы улучшить ситуацию?

15/ «Авиакомпания “Альфа”»

Авиакомпания “Альфа” осуществляет как пассажирские, так и грузовые авиаперевозки. Во главе выиакомпании стоит президент, который отвечает за проводимую авиакомпанией политику. При президенте функционируют различные структуры (по внешним связям, стратегическому планированию и технической политике авиакомпании), имеющие штабные полномочия.

За маркетинг и финансы в авиакомпании отвечают соответственно вице-президент по маркетингу и вице-президент по финансам. Вице-президенту по летной эксплуатации самолетов подчиняются леьные отряды, обеспечивающие перевозку пассажиров. иректору службы организации перевозок подчинены службы обеспечивающие обслуживание пассажиров и грузов на земле. Вице-президент по технической эксплуатации самолетов отвечает за исправность самолетов и, следовательно, за техническую безопасность полетов. Производственно-диспетчерская служба осуществляет координацию взаимодействия всех подразделений авиакомпании и подчинена директору службы организации перевозок.

Выполните задания.

1. Составьте организационную структуру авиакомпании
2. Оформите горизонтальные коммуникации между подразделениями.
3. Установите коммуникации «руководитель-подчиненный».
4. Постройте модель обмена информацией между президентом авиакомпании и вице-президентом по маркетингу.
5. Выделите коммуникативные связи с внешней средой вице-президента по маркетингу.
6. Определите коммуникационные роли руководителей подразделений.
7. Составьте схему коммуникаций организации в соответствии с указанной структурой.

16/. « Анализируем цели и стратегии бизнеса»

Прочитайте декларацию цели корпорации «Проктер энд Гэмбл». Какие направления стратегии корпорации отражает поставленная ею цель?

Декларация цели

Мы стремимся производить продукцию наивысшего качества и потребительской ценности, которая способствует повышению жизненного уровня людей в разных странах.

В свою очередь, потребители помогают нам занять ведущее положение на рынках сбыта и увеличивать свою прибыль, что создает основу для

непрерывного роста благосостояния наших работников и акционеров, а также районов, где мы живем и работаем.

В течение многих лет компания Проктер энд Гэмбл регламентирует деятельность своих сотрудников в соответствии с морально-этическими ценностями и принципами деловой этики, которые отражены в декларации цели компании, этическом кодексе и конкретных документах, относящихся к непосредственно обязанностям работников. Изучите приведенные ниже ценности и принципы корпорации и ответьте на вопросы.

Основополагающие морально-этические ценности

Основа Проктер энд Гэмбл — это ее работники и те основополагающие морально-этические ценности, которыми они руководствуются.

Лидерство Хозяйское отношение

Коллектив

Честность Взаимное доверие Стремление быть лучшим

Принципы

Эти принципы и правила поведения основаны на наших целях и моральных ценностях

Мы уважаем личность каждого человека.

Мы считаем, что каждый работник может и стремится в максимальной степени использовать свои потенциальные возможности. Мы ценим индивидуальность.

Мы создаем стимулы и условия для того, чтобы наши работники трудились продуктивно и могли решать сложные и масштабные задачи.

Мы откровенно сообщаем своим работникам наше мнение об их работе.

Интересы компании и каждого работника неразделимы.

Мы считаем, что добросовестная и инициативная работа на благо компании способствует благосостоянию: компании, так и работника. Нас объединяет стремление к общему успеху.

Мы поощряем приобретение наших акций работниками компании и их хозяйское отношение к делу.

Цели нашей работы четко определены.

Мы работаем в соответствии с четко определенными и согласованными целями и принципами. Мы делаем только то и предлагаем нашим сотрудникам делать только то, что способствует успеху компании. Мы стремимся во всех возможных случаях упростить, унифицировать и рационализировать нашу работу.

Основа нашего успеха - новаторство.

Мы придаем громадное значение новой перспективной продукции для потребителей.

Мы стремимся преодолевать стереотипы и творчески подходить к нашей деятельности, чтобы добиться успеха на рынке.

Мы работаем для тех, кто нас окружает.

Мы стремимся как можно лучше изучить наших потребителей и их запросы.

Мы создаем и поставляем изделия и средства упаковки, а также разрабатываем решения, которые выдвигают нашу продукцию на ведущее место.

Мы развиваем тесные взаимоотношения с нашими заказчиками и смежниками. Мы стремимся оказывать помощь тем районам, в которых работаем.

Мы ценим индивидуальное мастерство.

Мы считаем, что каждый человек должен непрерывно совершенствоваться и помогать другим повышать свое профессиональное мастерство.

Мы поощряем профессиональное мастерство и высококлассную работу и ожидаем, что наши работники будут обладать такими качествами.

Мы стремимся быть лучшими.

Мы стремимся быть лучшими во всех областях, имеющих для компании определяющее значение. Мы оцениваем свою работу по самым строгим критериям и сопоставляем ее с наивысшими показателями как в самой компании, так и вне ее. Мы учимся как на своих успехах, так и на ошибках.

Взаимопомощь — стиль нашей жизни.

Мы совместно трудимся в духе взаимного доверия, независимо от того, какие должности занимаем, каковы наши служебные и профессиональные обязанности и где мы работаем. Мы гордимся тем, что умеем творчески использовать идеи наших коллег.

Мы создаем партнерские отношения со всеми, кто содействует выполнению задач нашей компании и, в том числе с заказчиками, поставщиками, высшими учебными заведениями и государственными органами.

Вопросы для обсуждения:

1. Перечислите основные ценности и принципы компании «Проктер энд Гэмбл». Находят ли в них отражение основные принципы современных стратегий управления, направленных на эффективность бизнеса?
2. Можно ли сказать, что одним из факторов устойчивости и долголетия бизнеса является организационная культура и морально-этические принципы?
3. Какие этические принципы вы считаете особенно важными для сферы бизнеса?
4. Какое значение для успешной деятельности компании имеет установление партнерских отношений с заказчиками, поставщиками, высшими учебными заведениями и государственными органами? Дайте подробный и обоснованный ответ.
5. Каковы, по вашему мнению, основные черты организационной культуры российского бизнеса? Приведите конкретные примеры, подтверждающие вашу точку зрения.
6. Что вы можете сказать о перспективах развития деловой культуры и этики в России.

17/ Интересы фабрики и профсоюзов

Швейная фабрика в течение длительного времени производила спецодежду для строителей. Но в последние годы спрос на продукцию упал, и фабрика выживала за счет удачного контракта для военных освоив выпуск маскировочных костюмов.

На производстве занято около трехсот работников, получающих почасовую оплату за свой труд. Через месяц истекает срок трудовых договоров и должны быть подписаны новые. Директор фабрики понимает, что не может позволить увеличения почасовой оплаты. Однако профсоюз настаивает на ее повышении поскольку зарплата на фабрике ниже среднеотраслевой.

Директор совместно с главным бухгалтером разработали предложения, которые, по их мнению, помогут производству остаться прибыльным, а с другой стороны, удовлетворят требования профсоюзов по увеличению зарплаты.

Их предложения таковы:

1. Количество работников должно быть сокращено до 200.
2. Должны быть четко установлены нормы выработки продукции. Рои производстве менее нормы оплата снижается на 10%, при превышении нормы – соответственно повышается.
3. Если прибыль фабрики превысит 15 млн рублей в год, то 10% прибыли будет выплачено работникам в виде премий.

Вопросы

1. Какие мотивационные теории вы можете выявить в политике, проводимой руководством предприятия?
2. Какие мотивационные проблемы могут возникнуть при проведении этой политики?

1.2.4. Эссе

Прокомментируйте

«Без развития нет предпринимательской прибыли, без последней нет развития.»

Й.Шумпетер

«Быть маленьким – прекрасно», говорят в Англии мелкие предприниматели. Как Вы думаете, что они имеют в виду?

В какой мере справедливо высказывание: «Кто не рискует, тот не выигрывает»?

«Без развития нет предпринимательской прибыли, без последней нет развития.»

Й.Шумпетер

Почему «конкуренция равнозначна награде для тех, кто производит лучшие товары по более низкой цене» (Иеремия Бентам)?

«Бизнес: польза или вред?» или «Почему предприниматель должен быть честным?»

«Партнерские связи предпринимательства»

«Самоменеджмент как условие личного и прфессионального успеха.»

Не может управлять другими тот, кто не в состоянии управлять самим собой.

Английская пословица

1.2.5. ***Ролевая игра «Создание своего бизнеса»***

Для проведения игры обучающиеся должны :
– ознакомится с терминами;
– изучить материалы, связанные с заданием;
– рассмотреть зарубежный опыт создание фирмы.
Обучающиеся должны уметь:
– четко и ясно ставить цель;
– четко выражать мысль;
– аргументировать свои ответы.

Обучающиеся делятся на несколько группы, которые организуют свое дело и представляют свою фирму, демонстрируют свой продукт (товар, работу или услугу).

Вопросы для обсуждения:

1. Название и цель фирмы.
2. Девиз фирмы.
3. Логотип фирмы.
4. Фирменный знак для продукции.
5. Рекламный ролик.

Необходимость создание единой команды для хорошего введения бизнеса.

Игра завершается подведением итогов, анализом исполнения роли участников игры.

1.2.6. **Деловые игры**

Деловая игра «Комплектование кадров с учетом корпоративной культуры»

Цель занятия — анализ задач, стоящих перед менеджером по персоналу в разных экономических условиях; развитие системного подхода к решению проблем управления персоналом; привитие навыков выявления и анализа факторов внешней и внутренней среды при комплектовании кадров.

Задание 1.

1. Выберите сферу деятельности и сформируйте организацию с учетом финансово-экономических и политических реальностей в российских условиях. Обоснуйте свой выбор сферы деятельности и этапа жизненного цикла организации.

2. Выберите организационно-правовую форму (ООО, АО и пр.) и обоснуйте свой выбор.

3. Сформулируйте миссию, цели в долгосрочной и краткосрочной перспективе, определите основные задачи вашей организации.

4. Определите стратегию развития организации. Дайте ей краткую характеристику и основные требуемые характеристики персонала, необходимые для ее осуществления.

5. Постройте дерево целей, отражающее работу с персоналом. Оно должно включать все основные аспекты (кадровый состав, системы мотивации и оплаты труда и пр.), направленные на обеспечение работникам удовлетворенности их трудом.

6. Выберите организационную структуру управления. Результаты должны быть представлены в виде объективно обоснованной схемы.

Задание 2. У вас в организации открылся новый отдел, в который необходимо подобрать двух человек. Сформулируйте название отдела и должности (у обоих кандидатов должность одинаковая). Изложите предполагаемые должностные обязанности и требования к кандидатам, используя системный анализ.

Выявите контингент лиц внутри вашей группы, которые хотели и могли бы работать в этом отделе. Они будут играть роль работников (из внешней среды).

Члены вашей подгруппы являются работниками вашем организации и также могут претендовать на должность в новом отделе.

Системный анализ вакантной должности включает ряд контрольных вопросов.

1. Первоначальные данные:
- наименование организации и сфера ее деятельности;
- наименование подразделения;
- наименование должности.

2. Основное содержание работы (краткая и простая формулировка того, что нужно делать).

3. Основные производственные связи, включающие следующие блоки:
- кому подчиняется (должности, фамилии);
- кем руководит (должности, фамилии);
- с кем взаимодействует по горизонтали (должности, фамилии).

4. Условия труда, включающие характеристику вакантном должности, т.е. описание ее отличительных черт от других должностей в организации, отрасли, регионе, таких как:
- особые условия труда;
- система и размер оплаты труда;
- льготы;
- возможности роста.

5. Характеристика оборудования и инструментов, которыми предстоит пользоваться занявшему вакантную должность.

6. Характеристика приемов и методов работы, которыми должен владеть кандидат на вакантную должность.

7. Характеристика видов материалов и информации, которые необходимо использовать в работе.

8. В дополнительных условиях и ограничениях указываются дополнительные характеристики вакантной должности.

*Задание 3***.** Проведите оценку (ранжирование) нижеприведенных критериев либо предложенных вами с учетом целей организации и сформулированных вами ранее требований по Каждой должности.

Критерии оценки работника при комплектовании кадров:

- соответствие требуемому профессиональному уровню;
- умение работать в группе (степень коллективизма);
- терпимость;
- уровень карьерной лестницы, которого хочет достигнуть работник;
- упорство;
- стремление к успеху;
- трудолюбие;
- соответствие требуемому социально-культурному уровню;
- инициативность;
- коммуникабельность;
- умение вникнуть в задачу;
- творческий подход к решению задач;
- физическое состояние; психическое здоровье;
- оптимизм;
- приверженность организации;
- умение использовать демократические способы убеждения;
- предпринимательский подход к решению задач;
- управляемость;
- степень влияния личной жизни на работу.

Задание 4. Проведите оценку всех претендентов по перечисленным критериям (с учетом их значимости).

Задание 5. Оцените уровень планируемой прибыли на каждою работника в новом отделе.

Подсчитайте потенциальные затраты на каждого претендента, используя нижеприведенные списки затрат (для «старых» работников необходимо также учесть затраты на настоящий момент).

Затраты на нового сотрудника (в денежном выражении)**:**

- затраты, связанные с поиском;
- затраты, связанные с наймом;
- затраты на обучение;
- потери от брака (в первую очередь на стадии освоении работы);
- потери от нехватки кадров до стадии полноценного участия работника в проекте;
- временные потери на этапе освоения (перерасход времени);
- заработная плата;

- косвенная заработная плата (обеды, оплата проезда и т.п.);
- требуемое материальное стимулирование (льготы, бонусы и т.п.);
- предоставляемый пакет социальных гарантий;
- взносы организации в фонды государственного социального страхования;
- издержки организации на уплату налогов;
- организация рабочего места;
- специальная одежда и т.п.;
- прочие затраты.
- *Затраты на «старого» сотрудника (в денежном выражении)*
- затраты, связанные с выявлением лиц, подходящих дли новой программы;
- затраты на обучение;
- потери от брака (в первую очередь на стадии освоении работы)
- потери от нехватки кадров до стадии полноценного участия работника в проекте;
- временные потери на этапе освоения (перерасход времени);
- увеличение заработной платы (Δ — прирост затрат по отношению к имеющимся);
- требуемое материальное стимулирование (Δ);предоставляемый пакет социальных гарантий (Δ);
- взносы организации в фонды государственного социального страхования (Δ);
- издержки организации на уплату налогов (Δ);
- организация рабочего места (Δ);
- специальная одежда и т.п.;
- прочие затраты

Деловая игра «Собеседование при приеме на работу»
Ход занятия

У каждого человека есть потребность в самовыражении и стремление к самостоятельности. Каждый страстно желает, чтобы его воспринимали как единственного и неповторимого, чтобы он был хозяином своей судьбы, а не винтиком в механизме жизни. Мне хотелось бы, чтобы это учитывали при решении сегодняшних вопросов.

СОБЕСЕДОВАНИЕ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

Работа с людьми является одной из самых главных обязанностей менеджера. принятие решений в этой области в значительной степени определяет успех предприятия. Отбор определит заинтересованность кандидатов в работе и их соответствие требованиям.

Менеджеру по кадрам хотелось бы найти у работников следующие качества:

- надежные (люди, которые будут каждый день приходить на работу вовремя и усердно работать в течение рабочего дня),
- ответственные (люди, которые будут отвечать за свою работу),
- пунктуальные (люди, которые будут аккуратно и вовремя выполнять порученные им задания),
- приятные (люди, которые находят общий язык и ладят с другими людьми),
- творческие (люди, которые любую работу находят интересной и вносят в нее элемент необычности и оригинальности) .

1) - У вас есть такие качества?
2) - Вы хотите работать со мной?

Поиск работы кандидатами и отбор сотрудников менеджерами – сложный и длительный процесс, который требует времени, усилий и денег. Для того, чтобы этот процесс был эффективным, претенденты и менеджеры используют определенные средства, а именно: собеседование и заявление о приеме на работу (желательно с приложением резюме).

Давайте проведем ролевую игру-упражнение.

I/ ***Главная задача собеседования***, как, впрочем, и любого общения – получение и анализ информации. Тем, кто задает вопросы, и тем, кто отвечает за них, необходимо внимательно и уважительно слушать собеседника. От этого зависит успех собеседования. Важно также понимать, что работодатель определит план собеседования, установит его темп и задаст заранее подготовленные вопросы. Кандидату на рабочее место не стоит ему мешать и брать инициативу в разговоре на себя.

Собеседники, не имеющие достаточного опыта в общении, часто

- невнимательны к предмету беседы;
- перебивают, не дослушав мысль до конца;
- делают поспешные выводы;
- спешат возразить, не дослушав всех аргументов;
- проявляют недоверие или пренебрежение к словам и доводам;
- демонстрируют упрямство или агрессию;
- отвлекаются по разным причинам.

Эти ошибки в общении могут препятствовать адекватному восприятию информации, привести к неверным выводам, испортить впечатление и создать препятствия на пути понимания к достижению целей.

II/ - Вспомните или смоделируйте ситуации, когда ошибки, подобные перечисленным выше, нарушили планы, помешали выполнить какую-либо задачу.

III/ -

Этапы:

- Подготовка к собеседованию
- Поведение во время собеседования.

- Результаты собеседования. Их анализ.

1. Подготовка к собеседованию.

Рекомендации наемному работнику.

Очень важно как можно больше узнать о компании или организации, так и о характере предлагаемой работы или должности. С одной стороны, такая осведомленность произведет хорошее впечатление на собеседника, с другой, поможет сберечь время, усилия и нервы, если окажется, что по каким-то параметрам данная компания или работа вас не подходит. Составьте список вопросов для собеседования при отборе на вакантное рабочее место.

Рекомендации эксперту.

Не забудьте, что при собеседовании Ваш тон должен быть доброжелателен и если Вы решили отказать в приеме, Ваш отказ должен прозвучать не оскорбительно. Нельзя обижать людей, которые хотели работать вместе с Вами.

. IV/

2. Во время собеседования.

- Давайте разобьемся парами, в которые входят участники собеседования: работодатель и кандидат на рабочее место. Каждый из вас сыграет каждую роль.

По сигналу начинается упражнение. Затем собеседники меняются ролями. Преподаватель в это время может играть роль дополнительного участника собеседования. эксперемента и т.д.

Наиболее интересное собеседование можно провести в виде «показательного».

Во время демонстрации предлагаю делать пометки, а затем оценить поведение, манеры, слова и поступки, используя критерии: удовлетворительно/неудовлетворительно.

Критерии оценки:

✓ Внешний вид	✓ Общение
✓ Приветствие	✓ Манера задавать вопросы
✓ Манера отвечать на вопросы	✓ Прощание
✓ Речь	✓ Манера поведения
✓ Соответствие требованиям	

3. Итоги собеседования

- / *по завершению «собеседования»*/ Вы приняли бы такого человека на работу?

V/ - Давайте рассмотрим и проанализируем следующий вопросник эксперта.

Вопросы эксперта

- Что интересует вас в данной работе? Что привлекает больше всего? Что нравится меньше всего?
- Почему вы ушли с прежней работы?
- На какую зарплату рассчитываете?
- Каковы ваши успехи на работе (в вузе), на временной работе?
- Каковы ваши обычные обязанности? Все ли в них вас устраивает?
- Чем вы занимаетесь в свободное время? Что доставляет вам особое удовольствие?
- Что помогает вам добиться успеха?
- С какими трудностями вам приходилось сталкиваться? Как вы с ними справляетесь?
- Были ли у вас крупные ошибки и разочарования? Расскажите о них.
- Что из ваших планов сбылось за последние пять лет?
- Каковы ваши планы на будущие пять лет?
- Какой вы видите свою карьеру?
- Намерены ли вы продолжать учиться или совершенствовать свои профессиональные способности?
- Опишите себя в общих словах.
- Укажите, в чем ваши основные достоинства и недостатки.
- Какие качества вам нужно развивать в себе?
- С какими людьми вам трудно иметь дело на работе, (в колледже), в вузе?
- Как вы думаете, что о вас могут сказать ваши коллеги /преподаватели/одногруппники/ближайшие друзья?
- Сколько времени у вас займет дорога на работу?
- Какими видами транспорта вы будете пользоваться?
- Как у вас со здоровьем?
- С чего предполагаете начать на новом рабочем месте?

А теперь давайте составим список правил хорошего тона на собеседовании. Например:

- Заранее соберите информацию о компании/. в которой есть свободные рабочие места.
- Подумайте о конкретном месте, которое вы хотели бы получить.
- Будьте готовы показать, что ваше отношение к работе, образование и профессиональный уровень соответствуют этому месту.
- Подготовьтесь к ответам на различные вопросы (о себе).
- Продумайте, есть ли в компании возможности для вашего личного и профессионального роста.
- Позаботьтесь о том, чтобы выглядеть аккуратно и деловито.
- Не опаздывайте, лучше прийти немного раньше.(лучше за 15 минут)
- Отвечайте на вопросы четко и откровенно.
- Давайте развернутые ответы, не ограничивайтесь «да» и «нет».
- Ведите себя приветливо и сдержанно.
- Говорите просто и ясно, не используя жаргонные выражения.

- Задавайте вопросы, касающиеся работы компании и вашего возможного участия в ней. Не стоит начинать разговор с вопроса о размере оплаты вашего труда и отпуске.
- Составьте Резюме – письменное изложение предыдущего профессионального опыта.
- Захватите с собой рекомендации и Резюме.

Деловая игра «Предприниматель. Налог на прибыль»

*Подготовительный этап***.**

Создаются группы по 3-5-7 человек – «малые предприятия». Кроме них, могут быть и самостоятельные «предприниматели» - обучающиеся, не желающие работать в группе. Количество «малых предприятий» и «предпринимателей» - произвольное. Для создания игровой и творческой атмосферы рекомендуется создать мини-группу – «мозговой центр» игры из 2-3 человек. Задача этого центра – следить за игрой и управлять ее ходом через создание непредвиденных ситуаций: «пожар в офисе», «резкое снижение спроса на продукцию» и т.д.

«Мозговой центр» рекомендуется создать из независимых, «неудобных» школьников, имеющих богатый жизненный опыт или опыт трудовой деятельности, имеющих и умеющих отстаивать свое мнение. Важно, чтобы у них было творческое мышление.

Первый этап

Когда сформированы игровые коллективы, им предлагается за 5 мин определиться, каким именно видом деятельности они будут заниматься, придумать название предприятия, установить должности и распределить их между собой, написать название, сделать визитки.

В ходе игры нужно:

• представить свое предприятие или себя;

• сформулировать цель, в которой нужно отразить пользу от деятельности предприятия для общества и для себя лично;

• назвать вид предпринимательской деятельности: изготовление продукции, использование природных ресурсов и т.д.;

• представить сотрудников и себя. Нужно сообщить ФИО, возраст, образование, должность, семейное положение, особенности характера.

«Мозговой центр» фиксирует данную информацию.

Второй этап

Преподаватель или «мозговой центр» формулирует задачу каждому «малому предприятию» или «предпринимателю»: определить какую прибыль планируете получить, как будете ее рассчитывать.

Затем следует выступление «малых предприятий» или «предпринимателей».

«Мозговой центр» фиксирует основные моменты выступления и формулирует игровые ситуации. преподаватель, взяв на себя роль аналитика,

обобщает выступления групп и акцентирует внимание на понятиях: «чистая прибыль», «валовая прибыль», «постоянные и переменные издержки», «факторы, влияющие на прибыли», «валовой доход», «себестоимость».

Третий этап

«Мозговой центр» фиксирует игровые ситуации для каждого «малого предприятия» или «предпринимателя» и предлагает определить, как они повлияют на получение прибыли и что надо сделать, чтобы она не упала..

Выступление групп.

Четвертый этап

«Мозговой центр» предлагает рассчитать налог на различные виды прибыли или предлагает свою ситуацию.

«Малые предприятия» должны сымитировать производственное совещание, на котором обсуждается вопрос: с каких видов прибыли им придется заплатить налоги? Приблизительно в каком размере? Каковы последствия этого?

Выступления «малых предприятий». Выступление «мозгового центра» с каверзными вопросами «Что произойдет, если…?»

В случае необходимости выступление «аналитика» с обобщением информации о сущности налога на прибыль.

Заключительная часть

1. Преподаватель: «Уважаемые предприниматели! С какой основной проблемой вы столкнулись при уплате налога с прибыли? Как можно разрешить противоречие между величиной налога и прибылью, чтобы чистая прибыль после уплаты налогов не свелась к нулю?»
2. Ставится задание: за определенное время придумать придумать как можно больше способов сохранения прибыли и уплаты всех полагающих налогов на нее.
3. Какие льготы и каким образом могут сохранить конкретную прибыль ваших предприятий?
4. Подведение итогов.

1.2.6.Практикумы

Практикум «Работаем над организационным планом»

Надумав открыть свой бизнес, вы, возможно, столкнетесь с дефицитом времени и отсутствием возможностей для выполнения всей работы своими силами. Это значит, что понадобятся работники. Следовательно, необходимые навыки управления персоналом. Вы должны ставить перед ним цели, задачи с целью обеспечения необходимой эффективности работы предприятия. При этом должны следовать законам и правилам, установленным государством и рынком труда.

Прежде чем начнете нанимать персонал, надо определить какие работники, какой квалификации вам нужны. К примеру, неквалифицированные рабочие могут быть использованы для выполнения одних видов работ, но для других потребуются те, кто имеет нужные навыки. Иногда персонал может состоять

из членов семьи. Такое случается часто и может приносить хорошие результаты. Здесь главное – наличие у них необходимой квалификации.

Концепция бизнеса поможет решить, какими навыками должен обладать персонал. Для этого сделайте следующие четыре шага:

1. Перечислите задачи, которые будет решать ваш бизнес.
2. Определитесь для себя, на выполнении каких функций у вас не будет времени или не хватает навыков.
3. Уточните, какими навыками и квалификационными признаками должен обладать ваш персонал.
4. Продумайте, сколько работников понадобится для выполнения каждой из этих функций.

Производственным предприятиям в основном, нужны рабочие. Сервисные предприятия нуждаются в сотрудниках для оказания услуг. Всем им необходимо наряду с основными решение и вспомогательных задач, обеспечивающих их бесперебойное функционирование, в связи, с чем обычно востребованы секретари, менеджеры, бухгалтеры, специалисты осуществляющие закупку сырья, обеспечивающие хранение и реализацию готовой продукции и т.д.

Пример 1.

Петрова не обладает достаточными знаниями в области управления бизнесом, но намеривается изучить все, что необходимо об этом знать. Вероятно, ей понадобится помощь бухгалтера для ведения учета, но нанимать людей для управления бизнесом, она не будет поскольку эту функцию возлагает на себя.

Ее бизнес будет небольшим поэтому и штат работников предполагается ограничить небольшим числом. После обдумывания структуры персонала для ее бизнеса она заполнила технико-экономическое обоснование.

Персонал			
Задача	**Необходимая квалификация, опыт и другие требования**	**Предполагаемая месячная зарплата, руб.**	**Число работнико в**
Пекарь, администратор	*Опыт работы пекарем, навыки управление*	*9000*	*1*
Помощник пекаря	*Интерес к работе пекаря*	*5 000*	*1*
Доставка хлеба в универсамы и предприятия общественного питания и общая помощь	*Никакой специальной квалификации и опыта не требуется*	*4 900*	*1*
Вспомогательные работы в пекарне	*Никакой специальной квалификации и опыта не требуется*	*4 500*	*1*
Итого:		**23 300**	
Общее количество нанимаемых работников			**4**

Пример 2.

Иванов планирует принять на работу только одного помощника. Если этого окажется недостаточно, он наймет еще одного позже, когда сможет позволить себе сделать это. Свое технико-экономическое обоснование Иванов заполнил следующим образом.

ПЕРСОНАЛ

Магазин скобяных изделий			
Задача	**Необходимая квалификация и опыт работы**	**Предполагаемый месячный заработок, *руб.***	**Число работников**
Продавец	*Знание товара, реализуемого в магазине скобяных изделий и опыт работы в торговле*	*8 000*	*1*
Помощь продавцу	*Знание товара, реализуемого в магазине скобяных изделий и опыт работы в торговле*	*6 200*	*1*
Итого:		*14 200*	
Общее количество нанимаемых работников			2

Практикум «Учет затрат по методу директ-костинг»

Рациональное использование ресурсов заставляет менеджеров организовывать учет и управлять издержками, необходимыми для производства продукции (услуг). С одной стороны осуществляет анализ издержек, а с другой стороны, осуществлять анализ издержек, их влияние на результат деятельности предприятия и принятие соответствующих управленческих решений.

Рассмотрим на примере методику проведения расчетовпо системе полной себестоимости и директ-костинг.

Гостиница за отчетный период имеет заполняемость около 80%, что соответствует реализации 2000 номеров (койкодней). Общая выручка для гостиницы от этого вида деятельности составила 789000 руб. Исследования рынка показали, что если снизить стоимость проживания на 10%, то можно увеличить реализацию номеров на 20% и производственные возможности гостиницы позволяют это обеспечить. Цена за номер составляет 390 рублей, полная себестоимость равняется 600000 руб., из них общие постоянные затраты равны 360000 руб, общие переменные затраты – 240000 руб.

Необходимо просчитать варианты и принять решение, стоит ли снижать цену и приведет ли это к увеличению общей прибыли гостиницы.

Расчеты осуществляются двумя методами:

- методом расчета полной себестоимости
- методом директ-костинг

Результаты расчетов приведены в следующих таблицах:

Расчет прибыли при организации учета полной себестоимости

показатели	Вариант 1	Вариант 2
	Объем реализации 2000 койкодней	Объем реализации 2400 койкодней
Цена номера	390	351
средние издержки (себестоимость)	300	300
Прибыль средняя	390-300=90	351-300=51
Валовая прибыль	2000 х 90 = 180000	2400 х 51 + 122400

Расчет прибыли при организации учета затрат по методу директ-костинг

показатели	Вариант 1	Вариант 2
	Объем реализации 2000 койкодней	Объем реализации 2400 койкодней
Цена номера	390	351
Средние переменные издержки	240000/2000 = 120	240000/2000 = 120
Предельный доход (средний)	390-120 = 270	351-120 = 231
Общий предельный доход	270 х 2000 = 540000	231 х 2400 = 554400
Валовая выручка	2000 х 390 = 780000	2400 х 351 = 842400
Общие переменные затраты	2000 х 120 = 240000	2400 х 120 = 288000
Общий маржинальный	780000-240000=540000	842400-288000=554400

доход		
Обшие постоянные издержки	360000	360000
Обшая валовая прибыль	540000-360000 = 180000	554400-360000 = 194400

Выводы:

1. Если проводить расчеты по полной себестоимости, то получается, что гостинице невыгодно снижать цену за номер, так как согласно расчетам общая прибыль снизится на 576000 руб (180000-122400=57600).

2. Если осуществлять расчеты по системе директ-костинг, то общая прибыль увеличится на 14400 руб (194400-280000=14000), что совпадает с ростом маржинального дохода на 14400 рублей (554400-540000=14400). При этом общая загрузка гостиницы возрастет и будет более 70%, что, в свою очередь, может принести еще больший совокупный доход для гостиницы.

3. Если изменения объема выпуска продукции не происходит, то оба подхода в расчетах дают одинаковый результат.

При расчете методом директ-костинг увеличение прибыли получилось за счет раздельного учета влияния постоянных и переменных затрат на выпуск продукции, что позволило учесть снижение доли постоянных затрат на единицу продукции при увеличении общего выпуска продукции на 400 койкодней.

Это соответствует общему экономическому закону масштаба продукции, который говорит о том, что с увеличением выпуска продукции средние общие издержки уменьшаются и прибыль растет нелинейно.

Таким образом выбор правильного варианта учета поведения затрат приводит к принятию верных управленческих решений.

Задание для самостоятельного решения

Условная гостиница за отчетный период имеет заполняемость около 70%, что соответствует реализации 3500 номеров. Общая выручка для гостиницы от этого вида деятельности составила 900 000 руб. Исследования рынка показали, что если снизить стоимость проживания на 12%, то можно увеличить реализацию номеров на 10% и производственные возможности гостиницы позволяют это обеспечить. Цена за номер составляет 490 рублей, полная себестоимость равняется 700 000 руб., из них общие постоянные затраты равны 360000 руб, общие постоянные затраты – 460 000 руб.

Необходимо просчитать варианты и принять решение, стоит ли снижать цену и приведет ли это к увеличению общей прибыли гостиницы.

Расчеты осуществляются двумя методами:

- методом расчета полной себестоимости
- методом директ-костинг

Практикум Организация продаж

Время – 90 мин.

- Разработка товара

- Установление цены
- Место распространения товара

Разработка товара

…

Установление цены

Этапы ценообразования:

1. Постановка задач ценообразования.
2. Определение спроса.
3. Оценка издержек производства.
4. Проведение анализа цен и товаров конкурентов.
5. Выбор метода установления цен.
6. Определение окончательной цены и правил ее будущих изменений

Подходы и методы	Краткая характеристика подходов
. Установление цены на основе себестоимости 1.1. Метод "себестоимость плюс прибыль" 1.2. Метод анализа контрольной точки 1.3. Производитель определяет цену товара, исходя из его себестоимости	. Условием применения подхода являете* стабильность себестоимости во времени или ее небольшое изменение. Главный недостаток заключаете? в том, что при определении цены не учитывается уровень спроса на товар предельных) издержек. Целевая прибыль может быть определена либо путем ее прямого расчета, либо путем ее максимизации. Прямое определение целевой прибыли может быть выражено рентабельностью продаж или рентабельностью инвестиций
. Установление цены на основе прибыли 2.1. Метод максимизации прибыли 3.1. Сопоставление валового дохода с валовыми издержками 2.1.2. Сопоставление предельного дохода с предельными издержками.	
3. Установление цены на основе оценки спроса. 3.1. Метод анализа коэффициента эластичности	Цена товара определяется, исходя из спроса на товар. (Уровень цены на товар ставится в зависимость от изменения спроса. Высокая цена устанавливается, когда спрос относительно велик, а низкая цена – когда спрос снижается. В этом подходе издержки рассматриваются лишь как ограничительный фактор, который показывает, может ли товар продаваться по установленной цене, обеспечивая прибыль, или нет.
3.2.Метод целевой прибыли. 3.3.Метод целевой рентабельности продаж. Метод целевой рентабельности инвестиций.	Для достижения желаемого уровня прибыли рассчитывается баланс валового (предельного) дохода и валовых
4. Установление цены на основе потребительной стоимости.	При формировании цены руководствуются оценкой покупательной потребительной

4.1. Метод прямого определения цены. 4.2.Метод определения потребительной стоимости. 4.3.Диагностический метод.	стоимости товара. Оценки потребителей выражены, как правило, в баллах или процентах. Издержки рассматриваются как вспомогательный показатель, учитываемый при обеспечении положительного хозяйственного результата. Подход применяется при внедрении на рынок нового товара
5. Установление цены с учетом цен конкурентов. 5.1. Метод анализа технического \ровня изделий - конкурентов.	В основу подхода положены цены конкурентов. Незначительное внимание уделяется собственным издержкам и спросу. При назначении цен в первую очередь учитывается качество товаров.
6. Установление цены на основе зависимости между затратами или ценами и потребительными свойства продукции, входящей в 6.1. Метод удельных показателей. параметрический ряд. 62. Метод структурной аналогии. технологии изготовления, имеют одинаковое функциональное назначение . 63. Метод корреляционно- регрессионного анализа	Основы подхода составляют количественные параметрического ряда изделий. Параметрический ряд – группа товаров, которые однородны по конструкции и

В принятии решения о ценах при постановке задач ценообразования определяющими являются:

- затраты на производство и реализацию продукции;
- максимальная цена, которую готов заплатить потребитель;
- уровень цен на конкурирующие товары, влияние конкурентов.

Подробнее ценообразование будет рассмотрено при разборе Раздела «План производства» подраздел «Себестоимость продукции»

Торговые агенты

Сбытовая деятельность может осуществляться непосредственно самим производителем (прямой сбыт) или через посредников (косвенный сбыт).

Прямой сбыт позволяет устанавливать прямые контакты с покупателями, не прибегая к услугам независимых посредников. Примерами непосредственной работы с потребителями могут быть:

- директ-маркетинг - представители отдела сбыта предприятия регулярно посещают своих клиентов;
- телефон-маркетинг (телемаркетинг) — это реализация товаров и услуг по телефону, через интернет-магазин.

Оптимизация количества торговых посредников сопряжена с выбором стратегии сбыта. Существует три вида стратегий сбыта:

- интенсивный сбыт;

- исключительный (эксклюзивный) сбыт;
- селективный (выборочный) сбыт.

Канал сбыта — это совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому субъекту право собственности на конкретные товар или услугу на их пути от производителя к потребителю.

Каналы сбыта имеют определенную протяженность и ширину.

Протяженность канала сбыта — это число участников сбыта или посредников во всей сбытовой цепочке. Каналы сбыта представлены на рисунке

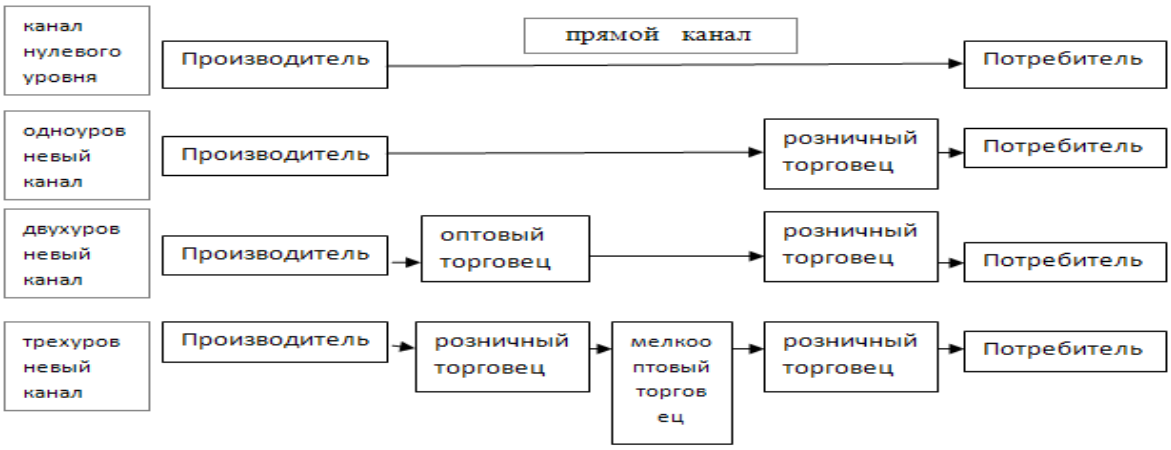


Рисунок Каналы сбыта

Ширина канала сбыта — это число независимых участников сбыта на отдельном этапе сбытовой цепочки.

При описании каналов распределения товаров в бизнес-плане прежде всего обосновывается необходимость участия посредников в процессе продвижения товара на рынок.

Далее идет описание порядка выбора конкретных посредников и какие факторы при этом учитываются; приводится планируемый рост числа посредников и ожидаемый объем каждого из них, а также используемые предприятием формы заинтересованности посредников.

Классификацию посредников можно провести по сочетанию следующих признаков (рисунок 3):

- от чьего имени работает посредник;
- за чей счет посредник ведет свои операции.

	За свой счёт	За чужой счёт
От своего имени	**дилер**	**комиссионер**
От чужого имени	**дистрибьютор**	**агент, брокер**

Рисунок 3 - **Типы торговых посредников**

Пример 2. Предприятие «а-инжениринг», специализирующееся на производстве контрольно-измерительных приборов

«В основном продукция реализуется менеджерами нашей фирмы непосредственно конечным потребителям. Также у нас имеется широкая сеть региональных посредников, некоторые из них кроме реализации продукции еще осуществляют предустановочную доводку и гарантийное и постгарантийное обслуживание». Региональные посредники показаны в таблице:

Таблица - Региональные посредники

Предприятия	Участник коммерческой деятельности		
	Комиссионер	Дистрибьютор	Дилер
НИИ «Нефтсгазмаш» г. Уфа	β		
ООО «Вариант» г. Брянск			β
ООО «Газэнергофинанс» г. Москва		β	
ЧП Щелкина г. Воронеж			β
ООО «Центрэнсргогаз» г. Москва		β	
АО «Пластик» г. Самара		β	

Этапы управления торговыми агентами:

- Формирование торгового аппарата
- Постановка задач
- Стратегия
- Организационная структура
- Размер торгового аппарата
- Конкуренция
- Привлечение и отбор сотрудников
- Обучение торговых агентов
- Управление и руководство торговым аппаратом
- Стимулирование
- Оценка деятельности торговых агентов

Контрольные вопросы

По выбранным вариантам:

Задание

1. Определение возможности дополнительного сбыта продукции.
2. Каналы сбыта продукции.
3. Методы сбыта и их характеристика.

Задание

Составить схему распространения товара (услуги).

1. Какие методы сбыта вы используете?
2. Какие каналы сбыта вы используете?
3. Каких посредников вы выбрали?

Тема 4.8. ***Практикум «Мой путь к успеху»***

Цель – обеспечить молодого человека инструментом самопознания. Именно эти познания являются фактором личного успеха.
Время – 45 мин

Задания

1. Попытайтесь «нарисовать портрет» типичного современного российского предпринимателя (пол, возраст, сфера бизнеса, образование, черты характера).

2. Всем очевидно, что сфера услуг постоянно расширяется. Однако богатство общества создается все же в сфере производства.

Как Вы думаете, хорошо это или плохо и не свидетельствует ли это о той кризисной ситуации, в которой находится производство в России?

3. Существуют две модели предпринимательского поведения: классическая и инновационная. Какая из них в большей мере связана с риском? Какая из них соответствует вашим предпринимательским наклонностям?

Есть ли в вашем характере черты, которые могут помочь вам стать преуспевающим предпринимателем?

Аналитическое тестирование

Все мы – особые случаи
А.Камю

Ответьте на вопросы:

- Кого, по вашему мнению, можно назвать человеком успеха?_____
- Какая главная черта этого человека помогла ему добиться успеха?
- Для меня добиться успеха – означает:_____
- Я думаю, что мне в этом поможет то, что я_____

ТЕСТ

1. Когда я разговариваю со своими друзьями, я могу

А) сказать им прямо, что я думаю
Б) говорить без остановки
В) говорить о том, что приятно и интересно собеседнику
Г) очень точно передать интересующую их информацию.

2. Я думаю, что мои друзья ценят во мне, что я

А) добросовестный Б) общительный
В) решительный Г) умею выслушать

3. Иногда меня упрекают в

А) неуверенности в себе Б) медлительности
В) том, что я не слушаю Г) том, что я слишком много говорю

4. Когда я спорю о чем-то с друзьями, они знают, что я

А) всегда хочу фактов
Б) готов согласиться, чтобы не портить дружбу

В) всегда настою на своем, несмотря ни а что
Г) всегда рад пошуметь.

5. Я не люблю таких разговоров, в которых
А) не обсуждается ничего конкретного
Б) кто-то себя чувствует себя хуже других
В) мне просто скучно

6. Я не знаю, что самая большая слабость в разговорах – это
А) углубление в детали
Б) то, что я слишком резко реагирую
В) требую персонального внимания к себе
Г) говорю без умолку, не всегда понимая, в чем дело.

7. Когда из-за меня ситуация складывается не в мою пользу,
А) я стараюсь не падать духом, найти хорошее
Б) мне нужно время, чтобы приспособиться
В) мне кажется, что меня не понимают
Г) мне нужно, чтобы мне четко сказали, что не так.

8. Когда мне приходится писать письма или записки. Я
А) стараюсь быть кратким или вообще не писать
Б) всегда вставляю что-то веселое и забавное
В) рассказываю о себе, с нетерпением жду ответа
Г) пишу длинные и подробные послания

9. Если мне приходится что-то делать вместе с другими, я люблю, когда
А) мне представляют полную свободу
Б) работа выполняется самостоятельно с другими людьми
В) работа четко организована
Г) работа легка и приятна

10. Если я вхожу в новую компанию, я стараюсь вести себя так, чтобы
А) сразу поставить других на место
Б) все было, как в старых привычных компаниях
В) все почувствовали мое дружеское отношение
Г) сразу стать популярной личностью

11. Когда с друзьями что-то случилось, я стараюсь говорить им
А) о чем-то хорошем
Б) что им надо делать в этой ситуации
В) что надо приспособиться к ситуации
Г) что надо прежде всего успокоиться

	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**итого**
1	А	В	Б	В	Г	Б	Г	А	А	А	Б	
2	Б	Б	Г	Г	В	Г	А	Б	Б	Г	А	
3	В	Г	В	Б	Б	В	б	В	Г	В	Г	
4	Г	А	А	А	А	А	в	Г	В	Б	В	

Жизненный, профессиональный успех зависит прежде всего от умения поставить цель и энергии, с которой Вы будете действовать для ее достижения

УПЕХ = ЦЕНА + ЭНЕРГИЯ

Тест «Склонность к предпринимательству»

Как вы оцениваете свои шансы стать преуспевающим предпринимателем? Проведите анализ своих склонностей и возможностей, используя шкалу от 1 до 10.

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

***Задание*.**

Определите свою предрасположенность к предпринимательской деятельности с помощью нижеследующих тестов.

Тест 1

1. Я бы рискнул начать собственное дело, нежели работать на кого-то еще.
2. Я никогда не пойду работать, где много поездок.
3. Если бы я стал играть, то никогда бы не делал малых ставок.
4. Мне нравиться улучшать свою жизнь с помощью идей.
5. Никогда не брошу работу, не будучи уверенным, что есть другая.
6. Я не склонен пойти на риск, чтобы расширить свой кругозор.
7. Зная, что какое-то конкретное дело может кончиться неудачей, я не стал бы вкладывать в него средства, даже зная, что выигрыш может быть велик.
8. Хотел бы испытать в жизни как можно больше.
9. Не ощущаю в себе потребности в возбуждающих событиях.
10. Я не обладаю большой энергией.
11. Я могу без труда порождать множество прибыльных идей.
12. Я бы никогда не стал спорить на сумму, которой в данный момент не располагаю.
13. Мне нравится предлагать новые идеи или концепции, когда реакция на них (например, моего начальства)непредсказуема и неясна.
14. Я готов участвовать лишь в таки**х** сделках, которые достаточно ясны и определены.
15. Менее надежная работа с большим доходом меня привлекает меньше, чем более надежная со средним.
16. По характеру я не очень независим.

Ключ к тексту:

«да»	1, 3, 4, 8, 11, 13, 15	один балл
«нет»	2, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 14, 16	один балл

Если сумма всех баллов свыше 13, то вы располагаете склонность к предпринимательству и у вас ярко выраженные качества лидера.

1. Легко ли вам начать новое дело?

Меня не нужно уговаривать и подталкивать.	Только в случае крайней необходимости.

2. Как вы относитесь к людям?	
Как правило, хорошо.	Как правило, не слишком хорошо

3. Есть ли у вас задатки лидера?	
Я беру на себя роль лидера	Обычно я уступаю роль лидера другим.
4. Хороший ли Вы организатор?	
Я считаю, что каждое дело нужно планировать и координировать	Планирование и контроль – не моя стихия. Все должно идти своим чередом.
5. Как Вы относитесь к работе?	
Я достаточно трудолюбивый человек.	Тяжелая работа не для меня.
6. Легко ли вам принимать решения?	
Я быстро принимаю решения, потому что умею просчитывать их последствия.	Я боюсь принимать решения, так как я опасаюсь, что они окажутся неверными.
7. Способны ли Вы долго и упорно заниматься одним делом?	
Да. Потому что я люблю доводить дело до конца.	Только в том случае, если работа мне по душе, и у меня все получается.
8. Как Вы относитесь к риску?	
Нормально. Каждое стоящее дело связано с риском неудачи.	Я стараюсь избегать ситуаций, связанных с риском.

Результаты:
54-80 – ярко выраженные предпринимательские способности.
27-53 - средне выраженные предпринимательские способности
0-22 - слабо выраженные предпринимательские способности

Тест 3.

По нижеперечисленным вопросам необходимо выбрать свой ответ из представленных вариантов.

I. *Вы являетесь победителем телевизионной игры-шоу. Какой приз вы себе выберете?*
   1. 20000 рублей наличными (*1 балл).*
   2. 50%-ный шанс выиграть 40000 рублей .(*3 балла*).
   3. 20%-ный шанс выиграть 200000 рублей. (*5 баллов*).
   4. 2%-ный шанс выиграть 1000000 рублей (*9 баллов*).

II. *Вы проиграли в покер 500 долларов. Сколько бы вы поставили на игру, чтобы отыграть свои 500 долларов?*
   1. Больше 500 долларов (*8 баллов*).
   2. 500 долларов (*6 баллов*).
   3. 250 долларов (*4 балла*).
   4. Ничего – вы решили смириться с проигрышем сразу (*1 балл*).

III. *Месяц спустя после вшей покупки акций их курс неожиданно поднялся н 15%. Что вы будете делать, не имея дополнительной информации?*
   1. Буду держать эти акции без дополнительных приобретений или продаж (*3 балла*).

2. Продам их и получу разницу (*1 балл*).

3. Куплю еще больше этих акций – возможно, их курс еще больше возрастет *(4 балла*).

IV. Курс ваших акций неожиданно стал падать через месяц после их приобретения. Но основные показатели корпорации, акции который вы купили, выглядят убедительно. Что вы будете делать?

1. Купите еще. Если эти акции выглядели привлекательно при прежней цене, то при более низкой они стали еще более выгодными (*4 балла*).

2. Будете держать эти акции и подождете, когда цена вернется к прежнему уровню. (*3 балла*).

3. Продадите их, чтобы избежать еще больших потерь (*1 балл*).

V. Вы являетесь ведущим специалистом в только что образовавшейся компании. Вы можете выбрать два способа получения в конце года своих премиальных. Какой из них вы выберете?

1. 1500 долларов наличными (*1 балл*)

2. Вместо наличных возьмете документ на право приобретения новых акций компании, которые в следующем году могут принести вам дивиденды в 15000 долларов, если компания будет преуспевать, или ничего не принесут, если компания потерпит крах (*5 баллов*).

*Ответ***:**

Если сумма всех баллов **6-14,** то вы располагаете низким уровнем склонности к риску. Вам не рекомендуется заниматься предпринимательской деятельностью.

Если сумма всех баллов **15-20,** то вы располагаете уверенной склонностью к риску и предрасположенностью к предпринимательской деятельности.

Если сумма всех баллов **21-30,** то вы очень склонны к риску. Вам не рекомендуется заниматься предпринимательской деятельностью**.**

Аналитический тест «Как избежать неудач».

Рассчитывай на лучшее, а готовься к худшему» — гласит народная мудрость. Если вы хотите оценить, правильно ли ведете себя в сложных обстоятельствах, предлагаем небольшой тест. Перед вами 10 предложений. *Если вы согласны с утверждением, которое содержит каждое из них, — подчеркните «Да», не согласен - «Нет».*

Успех в делах зависит от удачного стечения обстоятельств.

а) Да.

б) Нет.

Успех зависит от упорной работы и очень мало от везения.

а) Да.

б) Нет.

Каждый, кто с увлечением занимается любимым делом, добьется успеха.

а) Да.

б) Нет.

Я склонен отказаться от задуманного, если окружающие полагают, что я все делаю не так.

а) Да.

б) Нет.

Если бы обстоятельства складывались более удачно, я добился бы большего.

а) Да.

б) Нет.

В последнее время я чаще ощущаю, что передо мной стоят непреодолимые трудности.

а) Да.

б) Нет.

Возможно, я слишком часто соглашаюсь с мнением других при обсуждении различных вопросов.

а) Да.

б) Нет.

Мне приходится подчиняться обстоятельствам гораздо чаще, чем другим.

а) Да.

б) Нет.

Я не раз бросал начатое дело из опасения, что не справлюсь с ним.

а) Да.

б) Нет. II

Думаю, что своими успехами я обязан благоприятному стечв' нию обстоятельств.

а) Да.

б) Нет.

Ключ: Если на утверждения 2 и 3 вы ответили «Да», а на остальные «Нет», вы заработали по 1 баллу за каждый ответ. Если на утверждения 2 и 3 вы

ответили «Нет», а на остальные «Да», вы получаете по 0 очков за каждый ответ. Если вы набрали:

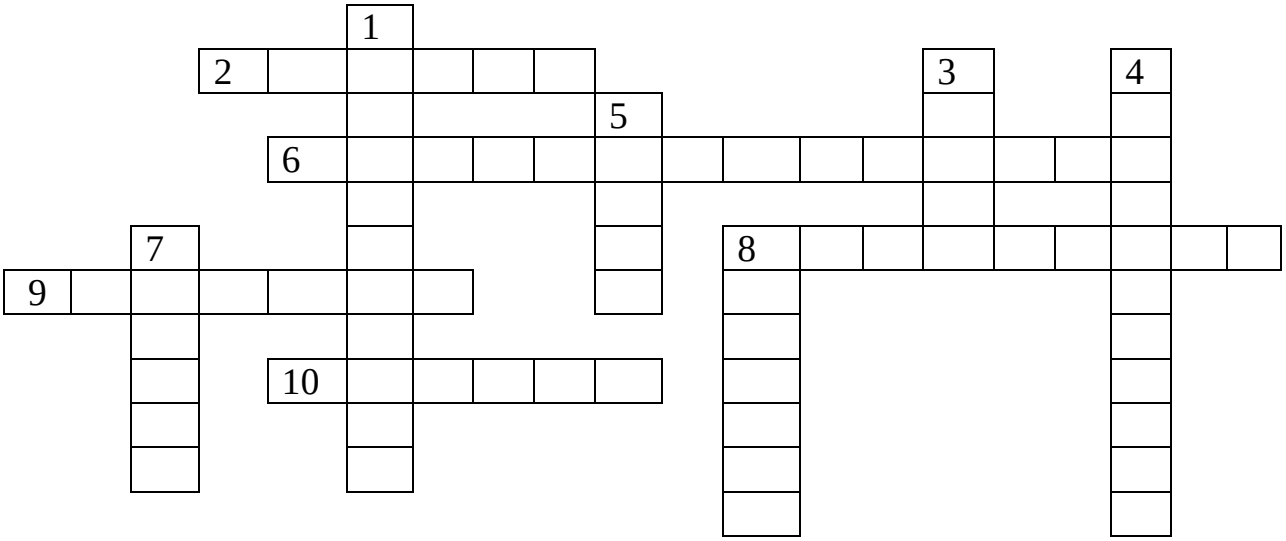
свыше 8 баллов — вы в высшей степени человек ответственный, В критических ситуациях вы активно ищете пути к успеху и способ' ны самостоятельно справиться с крупными неприятностями;

от 5 до 7 баллов — вы склонны бороться с неприятностями, но щ всегда успешно. А если уж дали слабину, чаще вините в этом о6ct<v ятельства, а не себя;

менее 5 баллов — малоприятный результат. Вы «плывете по тем» нию» и ничего не делаете, чтобы переменить судьбу и попытаться выйти из кризиса. Иногда вам, вероятно, кажется, что вашей собственностью распоряжается кто угодно, только не вы сами.

Задание

Кроссворд «Классификация предпринимательства»



По горизонтали:

2. Юридическое лицо, которое действует по поручению клиента и совершает от его или от лица компании и за счет клиента операции с ценными бумагами.

6. Посредник, специализирующийся на приобретении товаров у производителя и реализующий их своим постоянным клиентам.

8. Банковский продукт, удовлетворяющий потребности поставщиков в оборотных средствах. Производится финансирование поставщиков сразу после отгрузки товара. Покупатели получают значительную рассрочку платежа;

9. Денежные суммы или ценные бумаги, вверяемые банкам для хранения и использования.

10 Разовое комиссионное поручение между странами, когда импортер одной страны дает поручение комиссионеру другой страны на покупку определенной партии какого-либо товара.

По вертикали:

1. Посредник, осуществляющий за вознаграждение сделки в пользу и за счет комитента, но от своего имени. .

3. Лицо, действующее от имени и в интересах принципиала (производителя или потребителя).

4. Разъездные представители торговых фирм, которые предлагают покупателям товары по имеющимся образцам, т.е. идет продажа с доставкой.

5. Посредник, заключающий сделки по ценным бумагам и торгующий другими товарами за собственный счет

7. Договор в соответствии с которым один из его участников приобретает право купить или продать какой-либо товар по фиксированной цене к наступлению определенного срока или в течение согласованного периода времени. Другой участник договора обязуется обеспечить за определенную денежную премию реализацию этого права, если у держателя опциона возникает такая необходимость.

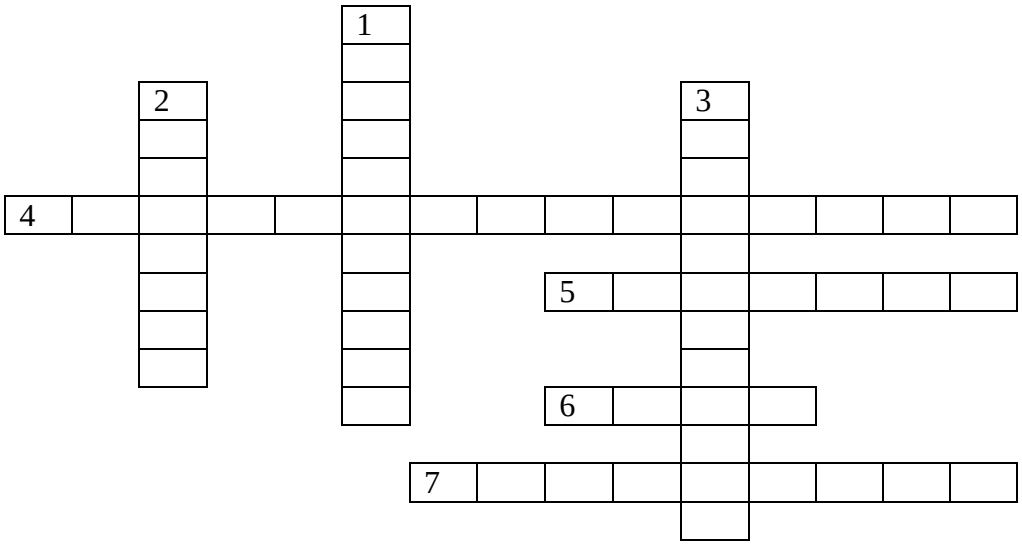
8. Сделка заключенная на определенное число контрактов, а не на количество товара.

Ответ. : *По горизонтали:* 2. брокер 6. дистрибьютер 8. факторинг 10 депозит 11 индент

По вертикали,: 1. комиссионер 3. агент 4. коммивояжер 5. дилер 7. опцион 8. фьючерс 9. клиринг

Задание

Кроссворд «Предприниматель



По горизонтали:

4. Лицо, организующее предприятие и принимающее на себя риск ведения прибыльного дела.

5. Доход предприятия, который оно получает в результате превышения цены товара над произведенными для его создания затратами (себестоимостью продукта

6. Непредсказуемая опасность, возможность неблагоприятного события или потери, на случай которых проводится страхование

7. Конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

По вертикали:

1. Борьба между товаровладельцами за более выгодные условия производства, купли-продажи товаров на рынке.

2. Акционерное …. - Хозяйственное объединение, денежные средства которого образуются путем продажи акций.

3. Коммерческая организация с разделенным на доли учредиьтелей уставным (складочным) капиталом

Ответ.

По горизонтали: 4. Предпринимательство 5. Прибыль -6. Риск 7. Инновация

По вертикали: 1. Конкуренция 2. общество 3. товарищество

2.Методические рекомендации по изучению дисциплины «ОПЦ.12 Основы предпринимательской деятельности »

2.1. Методические рекомендации преподавательскому составу

2.1.1. Методические рекомендации по проведению учебных занятий

Методика проведения занятий основана на использовании активных форм, позволяющих сделать каждого из слушателей участником обсуждаемых вопросов и проблем. Особое внимание при изучении курса обращено на активную самостоятельную работу обучающихся (слушателей) как при подготовке, так и в процессе проведения теоретических и практических занятий. Изложение материала сопровождается иллюстрацией на практических примерах.

Практические занятия должны развивать положения лекций, но не повторять их. Для активизации самостоятельной деятельности обучающихся необходимо практиковать на занятиях обсуждение докладов, проведение деловых игр, разбор конкретных экономических ситуаций, решение практических задач, организовывать тестирование по пройденным темам.

Кроме того, в учебном процессе могут быть использованы т.н. «инновационно-педагогические» технологии, краткие определения которых даны ниже. Каждый преподаватель определяет самостоятельно тему занятий, более отвечающую той или иной форме проведения.

Проблемное обучение — организованный преподавателем способ активного взаимодействия субъекта с проблемно-представленным содержанием обучения, в ходе которого он приобщается к объективным противоречиям научного знания и способам их решения. Учится мыслить, творчески усваивать знания.

Схема проблемного обучения, представляется как последовательность процедур, включающих: постановку преподавателем учебно-проблемной задачи, создание для учащихся проблемной ситуации; осознание, принятие и разрешение возникшей проблемы, в процессе которого они овладевают обобщенными способами приобретения новых знаний; применение данных способов для решения конкретных систем задач.

Основные психологические условия для успешного применения проблемного обучения

- Проблемные ситуации должны отвечать целям формирования системы знаний.
- Быть доступным для учащихся.
- Должны вызывать собственную познавательную деятельность и активность.

- Задания должны быть таковыми, чтобы учащийся не мог выполнить их опираясь на уже имеющиеся знания, но достаточными для самостоятельного анализа проблемы и нахождения неизвестного.

Эссе – это сочинение-рассуждение небольшого объема со свободной композицией, выражающее индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендующее на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета.

Доклад (презентация) – публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение определенной темы, вопроса программы. Доклад может быть представлен различными участниками процесса обучения: преподавателем, приглашенным экспертом, обучающимся, группой обучающихся.

Самообучение – метод, при котором обучаемый взаимодействует с образовательными ресурсами при минимальном участии преподавателя и других обучаемых. Для самообучения на базе современных технологий характерен мультимедиа-подход, при котором используются образовательные ресурсы: печатные материалы, аудио- и видеоматериалы, компьютерные обучающие программы, электронные журналы, интерактивные базы данных и другие учебные материалы, доставляемые по компьютерным сетям.

2.1.2. Методические рекомендации по проведению интерактивных занятий

Наиболее сложная форма проведения занятия – интерактивное. Оно требует тройственной взаимосвязи: преподаватель – обучающийся – обучающийся. В этом занятии все участники равны и каждый имеет право на собственное мнение по любому вопросу. В этом заключается вся сложность преподавателя, так как при всеобщей «равности», он должен незаметно направлять занятие в нужном направлении, чтобы в итоге у обучающихся остались верные суждения и понимание закрепляемого материала. Для этого необходимо:

- четко определить цель занятия.
- подготовить раздаточный материал.
- обеспечить техническое оборудование.
- обозначены участники.
- определить основные вопросы, их последовательность.
- подобрать практические примеры из жизни.

В учебном процессе могут быть использованы т.н. «инновационно-педагогические» технологии, краткие определения которых даны ниже. Каждый преподаватель определяет самостоятельно тему занятий, более отвечающую той или иной форме проведения.

Исследовательский метод обучения – это организация обучения на основе поисковой, познавательной деятельности обучающихся путем постановки преподавателем познавательных и практических задач, требующих самостоятельного творческого решения. Основная идея

исследовательского метода обучения заключается в использовании научного подхода к решению той или иной учебной задачи.

При работе с подбором и анализом статистического материала следует обратить внимание обучающихся на связь этого материала с теорией статистики: следует подчеркивать научность и рациональность подбора того или иного материала, а также вида графика, используемого в данном методе.

Работа в малых группах — это одна из самых популярных стратегий, так как она дает всем обучающимся возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия).

Методика «Попс-формула»

1. Использование методики «ПОПС - формула» позволяет помочь обучающимся аргументировать свою позицию в дискуссии.

2. Краткое выступление в соответствии с ПОПС - формулой состоит из четырех элементов:

П – позиция (в чем заключается точка зрения)	я считаю, что …
О – обоснование (довод в поддержку позиции)	… потому, что …
П – пример (факты, иллюстрирующие довод)	… например …
С – следствие (вывод)	… поэтому …

*Case-study (*анализ конкретных ситуаций, ситуационный анализ)

Метод анализа конкретной ситуации (ситуационный анализ, анализ конкретных ситуаций, case-study) – это педагогическая технология, основанная на моделировании ситуации или использования реальной ситуации в целях анализа данного случая, выявления проблем, поиска альтернативных решений и принятия оптимального решения проблем.

Учебные цели метода:

- научить обучающихся и слушателей всестороннему анализу управленческих и социально-психологических ситуаций;
- добиться понимания или того, каким образом теоретические знания работают на практике;
- ознакомить обучаемых с разнообразными стилями поведения в организации участников той или иной ситуации;
- привить им навык группового и межгруппового поведения и управления конфликтами в организации;
- развить коммуникативный потенциал участников анализа ситуаций

Цель обучаемых - проанализировать данные ситуации, найденные решения, использовав при этом приобретенные теоретические знания.

Кейсы следует использовать с учетом ряда принципов, обеспечивающих эффективность обучения:

– кейс должен соответствовать целям обучения;

– кейс должен быть максимально приближен к реальной профессиональной деятельности;

– задание должно быть подобрано таким образом, чтобы можно было пользоваться разными путями для поиска вариантов решения;

– кейсы могут различаться по уровню обобщенности, по количеству представленной в них информации, по сложности проблемы;

– материал кейса и должен быть устаревшим.

Дискуссия – форма учебной работы, в рамках которой обучающиеся высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание обучающимися тезисов или рефератов.

Круглый стол – один из наиболее эффективных способов для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив.

Игровое проектирование – метод экспериментального обучения соревновательного характера, создающий необходимую мотивацию для углубленного изучения важнейших задач курса.

– *Ролевые игры* основаны на обучающем эффекте совместных действий. Основное отличие ролевых игр от «разыгрывания ситуаций в ролях» состоит в том, что тому, кто исполняет роль участника анализируемой ситуации, наряду с ее описанием выдается инструкция, в которой предписано, как вести свою роль, какой стратегии придерживаться, какой характер изображать, как оценивать сложившуюся ситуацию какие интересы отстаивать и каких целей достигать.

При внедрении этой технологии занятия проводятся в форме либо совещания, либо диалога между участниками.

– Учебная *деловая игра* – это коллективная целенаправленная деятельность обучающихся по усвоению дисциплин или разделов с помощью игрового имитационного моделирования.

Различия между ролевой и деловой игрой

Ролевая игра	Деловая игра
В совместной деятельности акцент делается на общении. Преобладание взаимоотношений. Межличностный уровень общения с элементами внутриличностного. Нацеленность на внутриличностные	В совместной деятельности акцент делается на обучение. Преобладание групповых взаимодействий. Межличностный уровень общения с элементами межгруппового. Нацеленность на поведенческие

изменения. По отношению к деловой игре выступает как часть к целому.	изменения. Включает в себя ролевую игру как свою часть.

Интерактивное обучение позволяет решать одновременно несколько задач, главной из которых является развитие коммуникативных умений и навыков. Данное обучение помогает установлению эмоциональных контактов между учащимися, обеспечивает воспитательную задачу, поскольку приучает работать в команде, прислушиваться к мнению своих товарищей, обеспечивает высокую мотивацию, прочность знаний, творчество и фантазию, коммуникабельность, активную жизненную позицию, ценность индивидуальности, свободу самовыражения, акцент на деятельность, взаимоуважение и демократичность.

2.1.3.Методические рекомендации по контролю успеваемости

2.1.3.1. Текущая аттестация (текущий контроль) уровня усвоения содержания дисциплины «Основы предпринимательской деятельности».

Контроль знаний, умений и навыков обучаемых имеет целью:

- определения уровня их теоретической и практической подготовки,
- качества выполнения учебных планов и программ обучения;
- установления степени достижения поставленных целей (задач) обучения;
- выявления отношения обучающихся к учебной деятельности;
- стимулирования самостоятельной работы обучающихся;
- получения информации, необходимой для управления процессом обучения, для совершенствования методики преподавания и организационных форм самостоятельной работы обучающихся;

Функции контроля:

- контролирующая (определение уровня);
- воспитательная;
- обучающая.

Уровень контроля должен соответствовать поставленным целям (задачам) обучения. Превышение уровня контроля над уровнем целей обучения недопустимо. Нельзя, например, контролировать на уровне «умений», если ставилась цель дать общие сведения по контролируемому вопросу, так как под соответствующую цель и выделен определенный бюджет времени на изучение дисциплины (проблемы).

Контроль и оценка осуществляются с использованием следующих форм и методов: устный опрос, контрольная работа, практическая работа, тестирование, самостоятельная работа, выполнение учебного проекта «Бизнес-план»

Контрольная работа ставит своей целью выявление подготовки обучающихся заочной формы обучения к итоговой аттестации, поскольку

основная нагрузка усвоения учебного материала происходит самостоятельно, внеаудиторно.

Контрольная работа включает контрольное тестирование и творческое задание, для выполнения которого требуется глубокое изучение теоретического материала и анализа опыта применения его на практике.

Критерии оценки устного опроса, практической, контрольной и самостоятельной работы

«ОТЛИЧНО»	Обучающийся дает четкие, развернутые ответы на поставленные вопросы, приводит примеры из жизни. Выполняет без наводящих вопросов и указаний расчеты и тесты. Грамотно излагает структурированный материал, используя понятийный аппарат и профессиональную терминологию.
«ХОРОШО»	Обучающийся правильно излагает материал. Для выяснения деталей используются наводящие вопросы. В расчетных заданиях возможны незначительные ошибки. Использует профессиональную терминологию, профессиональную терминологию.
«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»	Обучающийся правильно излагает только часть материала, затрудняется привести примеры. Недостаточно четко и полно отвечает на дополнительные вопросы. В расчетных заданиях допущены ошибки.
«НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»	Обучающийся не может изложить содержание более половины предложенных вопросов. Не отвечает на дополнительные вопросы. Не владеет методиками расчета основных трудовых показателей.

- Для закрепления и контроля часто используют тесты. На выполнение тестовых заданий отводится ограниченное время из расчета:

- бинарный – пол-минуты на вопрос (следует использовать при текущем контроле знаний в процессе освоения материала);

- тесты «(4:1» - «из четырех ответов один правильный – минута на вопрос;

- тест «6:М» - из 6 предложенных ответов любой может быть правильным – 1,5 минуты на вопрос.

Результат оценивается следующим образом:

«ОТЛИЧНО»	Выполнение 4/5 тестового материала
«ХОРОШО»	¾
«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»	Более ½
«НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»	Выполнено менее половины заданий

- При проведении рубежного контроля можно использовать такой вид письменной аттестации как эссе.

Такого рода вопросы требуют от учащихся умения анализировать и систематизировать информацию, решать логические задачи (проблемы) и использовать другие навыки мышления высших уровней. Они также имеют и другие преимущества: их легче составлять, чем объективные тесты, и они не допускают «угадывания» со стороны учащегося Хотя им присущ ряд недостатков (например, сложность оценивания ответов в баллах и возможность того, что учащиеся будут «лить воду»), они обеспечивают информацию, которая необходима для оценки и анализа процесса познания.

Критерии оценки эссе

ОТЛИЧНО	Основная идея изложена четко. Материал хорошо организован, Работа написана хорошим языком, богатый словарный запас.; Грамотное правописание и пунктуация.
ХОРОШО	Основная идея в целом раскрыта. Материал достаточно хорошо организован, идеям дано развернутое описание. Правильный выбор и использование слов и выражений. Предложения построены адекватно, в тексте допущено достаточно минимальное и правописании количество синтаксических ошибок. Допущено небольшое количество ошибок в пунктуации
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Основная идея изложена расплывчато. Материал организован плохо. Допущен неправильный выбор слов и выражений. Текст несвязный, предложения построены неправильно. Много ошибок в пунктуации и правописании.
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Основная идея отсутствует. Идеи изложены отрывочно и несвязно. Язык неграмотный. Смысл предложений иногда непонятен. Много ошибок в пунктуации и правописании.
	Работа не по теме или нечитаемая.

2.1.3.2. Промежуточная аттестация (итоговый контроль) уровня усвоения содержания дисциплины.

Промежуточная аттестация (итоговый контроль) проводится в форме экзамена в ходе зимней (летней) экзаменационной сессии с выставлением итоговой оценки по дисциплине. К экзамену допускаются обучающиеся, успешно выполнившие все виды отчетности, предусмотренные по дисциплине учебным планом. В ходе экзамена проверяется степень усвоения материала, умение творчески и последовательно, четко и кратко отвечать на поставленные вопросы, делать конкретные выводы и формулировать обоснованные предложения. Итоговая оценка охватывает проверку достижения всех заявленных целей изучения дисциплины и проводится для контроля уровня понимания обучающимися связей между различными ее элементами.

В ходе итогового контроля акцент делается на проверку способностей

обучающихся к творческому мышлению и использованию понятийного аппарата дисциплины в решении профессиональных задач по соответствующей специальности.

Знания, умения и навыки обучающихся на экзамене оцениваются по пятибалльной системе. Оценка объявляется обучающемуся по окончании его ответа на экзамене. Положительная оценка («отлично», «хорошо», «удовлетворительно») заносится в зачетно-экзаменационную ведомость и зачетную книжку лично преподавателем. Оценка «неудовлетворительно» проставляется только в экзаменационную ведомость обучающегося.

Общими критериями, определяющими оценку знаний на экзамене, являются:

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
наличие глубоких, исчерпывающих знаний в объеме пройденного курса в соответствии с поставленными программой курса целями обучения, правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, знание дополнительно рекомендованной литературы	наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, незначительные ошибки при освещении заданных вопросов, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала	наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, но изложение ответов с ошибками, исправляемыми после дополнительных вопросов, необходимость наводящих вопросов, в целом правильные действия по применению знаний на практике	не соответствует оценке «удовлетворительно»

Уровень освоения дисциплины и степень сформированности

компетенции определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»:

«ОТЛИЧНО»	обучаемый показывает высокий интеллектуальный и общекультурный уровень, глубокое и всестороннее знание предмета, владеет методологией теоретических и экспериментальных исследований в области экономики, аргументировано и логично излагает материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных экономических явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью
«ХОРОШО»	обучаемый показывает свой интеллектуальный и общекультурный уровень, твердо знает предмет дисциплины, имеет общее представление о методологии теоретических и экспериментальных исследований в области экономики, логично излагает изученный материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных общественных явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью.
«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»	обучаемый в основном знает предмет дисциплины, фрагментарно излагает изученный материал и ситуативно увязывает с предстоящей профессиональной деятельностью
«НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»	степень освоения дисциплины обучаемым не соответствует критериям, предъявляемым к оценке «удовлетворительно».

2.1.Методические указания обучающимся

2.2.1. Рекомендации по продуктивному усвоению учебного материала – самостоятельной работе обучающегося.

Самостоятельная работа обучающихся включает следующие ее виды:

1) изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану;
2) самоподготовка к практическим и другим видам занятий;
3) подготовка и написание контрольных работ и докладов;
4) самостоятельная работа обучающегося при подготовке к экзамену.

Эти виды работ предполагают:

- самостоятельную работу обучающегося в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет;
- изучение электронных учебных материалов (электронных учебников и т.п.), прикладных компьютерных программ.

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что та или иная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми курсами. Более того, именно синтез полученных ранее знаний и текущего материала по курсу делает подготовку результативной и всесторонней.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ дисциплины, раскрытия сущности основных экономических категорий, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

На практических занятиях обучающийся должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;

2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;

3) тщательно изучить лекционный материал;

4) изучить рекомендованную учебно-методическим комплексом литературу по данной теме;

5) ознакомиться с вопросами очередного практического занятия;

6) изучить и подготовить ответы на предполагаемые в рекомендованной кафедрой литературе тестовые задания и контрольные вопросы;

7) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на практическое занятие вопросу.

2.2.2. Рекомендации по подготовке к занятиям в интерактивной форме

При подготовке к занятию в интерактивной форме обучающийся, прежде всего, должен изучить те разделы учебника, которые были рекомендованы преподавателем.

Кроме того, при необходимости, следует применять мультимедийные средства, специальное оборудование.

Если предстоит ролевая или деловая игра, то следует продумать и осмыслить свою роль и не выходить из образа.

Проведение интерактивного занятия включает следующие правила поведения обучающихся:

- обучающиеся должны способствовать тщательному анализу разнообразных проблем, признавая, что уважение к каждому человеку и терпимость – это основные ценности, которые должны быть дороги всем людям;
- способствовать и воодушевлять на поиск истины, нежели чем простому упражнению в риторике;
- распространять идеал терпимости к точкам зрения других людей, способствуя поиску общих ценностей, принимая различия, которые существуют между людьми.
- соревнование и желание победить не должны преобладать над готовностью к пониманию и исследованию обсуждаемых проблем.
- при обсуждении сторон воздержаться от личных нападок на своих оппонентов;

- спорить в дружественной манере;
- быть честными и точными в полную меру своих познаний, представляя поддержки и информацию. Обучающиеся никогда не должны умышленно искажать факты, примеры или мнения;
- внимательно слушать своих оппонентов и постараться сделать все, чтобы не искажать их слова во время дебатов.
- язык и жесты, используемые обучающимися, должны отражать их уважение к другим.

2.2.3. Рекомендации для разработки бизнес-проекта

В первом разделе основной части дайте характеристику отрасли, в котором функционирует или будет функционировать ваше предприятие, чем она привлекательна именно для Вас, в какой стадии жизненного цикла она находится и каким образом это

Какие особенности в написании бизнес-плана именно для предприятий этой отрасли, каким разделам бизнес-плана нужно уделить особое внимание, какие можно (если это возможно) опустить и почему.

Второй раздел основной части будет представлять непосредственно сам бизнес-проект.

При подготовке – в качестве, так сказать, мозговой разминки – Вы можете начать с простого: поставьте себе несколько вопросов. Ответы на них следует давать в письменном виде. Таким способом Вы сделаете первые шаги в правильном направлении и после этого составление бизнес-плана наверняка пойдет у Вас намного легче.

Тот, кто уже имеет предприятие и хочет создать бизнес-план потому, что следует внести какие-нибудь изменения, тоже может задать себе вопросы, как это говорилось выше. Правда при этом объем работы удваивается: вопросы должны быть заданы так, чтобы ответы включали теперешнюю ситуацию, после чего такие же вопросы следует задать себе и в отношении положения вещей после запланированных изменений.

Первым вопросом при подготовке бизнес-плана должен быть "Какие базовые компетенции имею я и мое предприятие?". Это Вы можете делать особенно хорошо, а то, что Вы можете делать особенно хорошо и должно стать предметом Вашего бизнеса. Тот, кто не компетентен в запланированном поле деятельности, тот, скорее всего, может испытывать трудности и при создании предприятия, и в процессе дальнейшей деятельности.

Следующий вопрос звучит просто, но он является очень важным: "Какие сильные и какие слабые стороны имеет Ваше предприятие или Ваше будущее предприятие?". Напишите список сильных и слабых позиций для разных сфер деятельности, как, например, для маркетинга, контроллинга, закупок, сбыта или для других сфер деятельность Вашего будущего предприятия. А позже в бизнес-плане обязательно подчеркните, какие сильные стороны имеет создаваемое Вами предприятие.

Не зацикливайтесь на незначительных слабых сторонах, а что касается слабых сторон, которые касаются важных вопросов деятельности фирмы, то их следует максимально выровнять. Поставьте себе также вопрос, как Вы собираетесь эти слабые стороны нивелировать.

Хотя и последний, но не менее важный вопрос, который Вам следует себе поставить, какие шансы и какие риски имеют место в связи с Вашими намерениями. При этом Вам обязательно быть честным перед собой. Тот, кто пытается при создании предприятия отмахнуться от возможных рисков или скрыть их, тот почти наверняка не будет успешным предпринимателем.

С чего же начать написание бизнес-плана? Существует типовая схема его написания:

1. В титульном листе указываются реквизиты компании и ее собственников, суть проекта, исполнители и дата составления;
2. Резюме должно быть составлено таким образом, чтобы у кредиторов возникал интерес к проекту;
3. Описание компании, начиная с истории создания, и заканчивая достижениями и местом на рынке;
4. Подробное описание продукта;
5. Маркетинговый анализ: сравнение свойств и характеристик продукта с существующими аналогами-конкурентами;
6. Стратегия продвижения товара, определяющая потребительскую категорию, методы и каналы сбыта продукции;
7. Производство продукта – расчеты затрат на закупку материалов для производства, ремонт и обслуживание, и т.д.;
8. План по персоналу - информация о необходимом количестве и квалификации кадров, расчеты затрат на оплату труда;
9. В финансовом плане рассчитываются все денежные потоки предприятия - затраты, выручка от реализации, налоги и прибыль. Он показывает, какие финансовые ресурсы и в какие периоды времени потребуются для реализации проекта;
10. Анализ рисков описывает возможные риски проекта и стратегию по их минимизации;
11. В приложениях приводятся документы, на базе которых был составлен бизнес-план: данные маркетинговых исследований, спецификации, характеристики конкурентов, копии рекламных материалов, прайс-листов и каталогов, заключения экспертов и т.д.

Все разделы бизнес-плана, а также включенные в его состав иные объекты (таблицы, иллюстрации, графики, и т.п.) должны быть пронумерованы. Желательно, чтобы эта нумерация была «связанной», например: в разделе 1 рисунки имеют нумерацию Рисунок 1.1., Рисунок 1.2, и т.д., а таблицы — Таблица1.1, Таблица 1.2, и т.п.

Основной текст бизнес-плана должен содержать только информацию, относящуюся к сути проекта. Все объемные элементы документа (формы

бухгалтерской и финансовой отчетности, результаты исследований, и т.п.) должны оформляться в виде приложений и располагаться в конце документа.

Для более качественного выполнения работы обратите внимание на Приложения А и В.

В заключении – подводятся итоги теоретической и практической разработки темы, предлагаются обобщения и выводы по исследуемой теме.

2.2.4. Рекомендации по подготовке к экзамену

Ответственным этапом учебного процесса является сдача экзамена. Бесспорным фактором успешного завершения очередного семестра является кропотливая, систематическая работа обучающегося в течение всего семестра. В этом случае подготовка к итоговой аттестации будет являться концентрированной систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

После изучения соответствующей тематики рекомендуется проверить наличие и формулировки вопроса по этой теме в перечне вопросов к зачету, а также попытаться изложить ответ на этот вопрос. Если возникают сложности при раскрытии материала, следует вновь обратиться к лекционному материалу, материалам практических занятий, уточнить терминологический аппарат темы, а также проконсультироваться с преподавателем.

Для систематизации знаний и понимания логики изучения предмета в процессе обучения рекомендуется пользоваться программой соответствующего курса, включающей в себя разделы, темы и вопросы, определяющие стандарт знаний по каждой теме.

При подготовке к экзамену в период сессии конструктивным является коллективное обсуждение выносимых на экзамен вопросов с сокурсниками, что позволяет повысить степень систематизации и углубления знаний.

Целесообразным является решение тестов по изучаемому предмету, предлагаемых преподавателем на практических занятиях, а также широко представленных в специальных изданиях. Это позволит выявить как общие, так и более узкие вопросы предмета, которые требуют соответствующего уточнения.

Перед консультацией по предмету следует составить список вопросов, требующих дополнительного разъяснения преподавателем.

Общими критериями, определяющими оценку знаний на экзамене, являются:

Отлично	Обучающийся дает четкие, развернутые ответы на поставленные вопросы билетов. Выполняет без наводящих вопросов и указаний расчеты.
Хорошо	Обучающийся правильно излагает материал. Для выяснения деталей используются наводящие вопросы. В расчетных заданиях допущены незначительные ошибки.
Удовлетворительно	Обучающийся правильно излагает только часть материала. Недостаточно четко и полно отвечает на дополнительные вопросы. В расчетных заданиях допущены ошибки.

Неудовлетворительно	Обучающийся не может изложить содержание более половины предложенных вопросов. Не отвечает на дополнительные вопросы. Не владеет методиками расчета основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.