

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева  
Институт экономики и управления (ИНЭУ)  
сокращенное и полное наименование института  
Кафедра «Менеджмент» (МЕН)  
сокращенное и полное наименование кафедры

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРНОЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

### **Правовые основы предпринимательской деятельности**

---

наименование дисциплины

**Направление подготовки**

**38.03.02 «Менеджмент»**

код и полное наименование направления подготовки

**Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм**

(наименование профиля подготовки)

**Уровень образования**

**бакалавриат**

бакалавриат, магистратура, специалитет

**Форма обучения**

**Очная**

Нижний Новгород  
2018

Разработчики/составители методических рекомендаций по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Правовые основы предпринимательской деятельности»:

доцент, кандидат экон. наук. Маранова Н.В.  
ученое звание, степень, фамилия, имя, отчество

Кафедра «Менеджмент»

Дата, подпись Мар- « 7 » 05 20 18 г.

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Правовые основы предпринимательской деятельности» рассмотрены на заседании кафедры «Менеджмент»

наименование кафедры

Протокол № 7 от « 7 » 05 20 18 г.

Заведующий кафедрой д.ф.н., профессор Матиашвили В.М.  
ученое звание, степень, фамилия, имя, отчество

Дата, подпись В.М. Матиашвили « 7 » 05 20 18 г.

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Правовые основы предпринимательской деятельности» согласованы с председателем методической комиссии по профилю подготовки, специальности (или председателем предметной комиссии)

Заведующий кафедрой  
должность

д.ф.н., профессор Матиашвили В.М.  
ученое звание, степень, фамилия, имя, отчество

В.М. Матиашвили « 7 » 05 20 18 г.  
дата, подпись

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Правовые основы предпринимательской деятельности» утверждены Учебно-методическим советом ИНЭУ

Протокол № 5 от « 22 » 05 20 18 г.

СОГЛАСОВАНО:

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Правовые основы предпринимательской деятельности» зарегистрированы в УМУ под учетным номером 6050

Начальник МО УМУ Горностаева А.В. « 24 » 05 20 18 г.  
личная подпись расшифровка подписи дата

## Содержание

Блок 2. Методическое обеспечение дисциплины	4
Введение	4
2.1. Методические рекомендации по организации аудиторной работы	4
1. Цели и задачи освоения дисциплины	4
2. Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях	6
3. Структура отчета по практической работе	13
2.2. Методические рекомендации по организации и планированию самостоятельной работы студентов	17
4. Рекомендации по выполнению самостоятельной работы	19
Блок 3. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов	21

## Блок 2. Методическое обеспечение дисциплины

### Введение

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Правовые основы предпринимательской деятельности» направления подготовки бакалавриат 38.03.02 «Менеджмент», профиль подготовки: «Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм» для очной формы обучения разработаны с учетом ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» января 2016 г. № 7 и в соответствии с «Положением об учебно-методическом комплексе дисциплины», утвержденного приказом ректором НГТУ № 142 от 26.03.2015

### 2.1. Методические рекомендации по организации аудиторной работы

#### 1. Цели и задачи освоения дисциплины

**Цель освоения дисциплины:** получение навыков практической ориентации в действующем законодательстве Российской Федерации в сфере профессиональной деятельности, а именно предпринимательской деятельности

#### Задачи:

- установить особенности правового регулирования предпринимательской деятельности;
- определить основные отличия организационно-правовых форм субъектов предпринимательской деятельности;
- изучить порядок создания и прекращения субъектов предпринимательской деятельности;
- охарактеризовать основные способы государственного регулирования предпринимательской деятельности, являющихся предметом изучения данного курса;
- составить представление о надзорных и иных органах власти по вопросам государственного регулирования;
- выяснить и уметь различать полномочия органов управления субъектов предпринимательской деятельности;
- определить условия и порядок привлечения к юридической ответственности предпринимателей;
- рассмотреть правовые основы защиты прав предпринимателей, её основные способы, формы и правила.

Профессиональная деятельность бакалавра направлена на владение навыками анализа и использования нормативных и правовых документов в предпринимательской деятельности, навыками подготовки типовых организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур. Дисциплина «Правовые основы предпринимательства» представляет собой дисциплину базовой части блока Б1 (Б1.Б.22). Дисциплина базируется на курсах: Правоведение, Нормативные акты в профессиональной деятельности.

Общая трудоемкость, виды занятий, форма аттестации представлена в таблице 1.

Таблица 1. Общая трудоемкость, виды занятий, форма аттестации

Семестр	Общая трудоемкость, часов (ЗЕТ)	Лекции, часов	Практические занятия, часов	Лабораторные работы, часов	СРС, часов	Внеаудиторная контактная работа	Контрольная работа
Очная форма обучения Форма аттестации: зачет							
7	216 (6)	17	34	-	161	4	+

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции: ОПК-1, ПК-20.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования.

#### Бакалавр должен знать:

- основные приемы и инструменты анализа и использования нормативных и правовых документов в предпринимательской деятельности (ОПК-1);
- типовые организационные и распорядительные документы, нормативные документы, регламентирующие порядок создания новых предпринимательских структур (ПК-20).

#### Бакалавр должен уметь:

- анализировать и использовать нормативные и правовые документы в предпринимательской деятельности (ОПК-1);
- готовить типовые организационные и распорядительные документы, использовать нормативные документы, для создания новых предпринимательских структур (ПК-20).

#### Бакалавр должен владеть:

- навыками анализа и использования нормативных и правовых документов в предпринимательской деятельности (ОПК-1);
- навыками подготовки типовых организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20).

В учебном процессе преподаватель использует активные и интерактивные формы обучения студентов, которые должны опираться на их творческое мышление и в наибольшей степени активизировать познавательную деятельность, делать их соавторами новых идей, приучать их самостоятельно принимать оптимальные решения и способствовать их реализации.

В аудиторной работе со студентами предполагается проведение лекций-бесед и (или) лекций-дискуссий. При чтении лекций используются слайд-лекции, каждая из которых должна содержать конспект материала по определенной теме дисциплины.

#### **Рекомендации по работе на лекционных занятиях:**

1. Обратит внимание на то, как строится лекция. Она состоит, в основном из:
  - вводной части, в которой актуализируется сущность вопроса, идет подготовка к восприятию основного учебного материала;
  - основной части, где излагается суть рассматриваемой проблемы;
  - заключения, где делаются выводы и даются рекомендации, практические советы.
2. Настроиться на лекцию. Настрой предполагает подготовку, которую рекомендует преподаватель. Например, самостоятельно найти ответ на вопрос домашнего задания, читая раздел рекомендуемого литературного источника и выявить суть рассматриваемых положений. Благодаря такой подготовке возникнут вопросы, которые можно будет выяснить на лекции. Кроме того, соответствующая подготовка к лекции облегчает усвоение нового материала, заранее ориентируя на узловые моменты изучаемой темы. Важна и самоподготовка к лекции через стимулирование чувства интереса, желания узнать новое.
3. Отключить до начала лекции мобильный телефон (или поставить его в бесшумный режим), чтобы случайный звонок не отвлекал преподавателя и других студентов.
4. Слушать лекцию внимательно и сосредоточенно. В противном случае есть риск не усвоить именно главные положения темы, оставить за кадром вопросы, которые осложняют учебу в дальнейшем.
5. Если Вы в чем-то не согласны (или не понимаете) с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове – это верный признак невоспитанности. А вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись.
6. Помнить, что лекцию лучше конспектировать, независимо есть тема в учебнике или ее нет. Научитесь правильно составлять конспект лекции.

## 2. Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях

Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях представлен в таблице 2.

Таблица 2. Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях

№ р- ла	Темы лекций	Код компе- тенции	Тема практических занятий	Трудоемкость (час.) очная форма обуче- ния
1	Тема 1	ОПК-1 ПК-20	Содержание предпринимательской деятельности	4
	Тема 2	ОПК-1 ПК-20	Виды предпринимательской деятельности	4
2	Тема 3	ОПК-1 ПК-20	Конкуренция предпринимателей и антимонопольное регулирование	4
	Тема 4	ОПК-1 ПК-20	Организационные формы предпринимательской деятельности, партнерских связей и объединений	4
	Тема 5	ОПК-1 ПК-20	Учреждение, регистрация, реорганизация предпринимательских структур	4
	Тема 6	ОПК-1 ПК-20	Санация, банкротство, ликвидация предпринимательских структур	4
	Тема 7	ОПК-1 ПК-20	Риски в бизнесе и ответственность предпринимателей	4
	Тема 8	ОПК-1 ПК-20	Культура и этика предпринимательства	6
	Тема 9	ОПК-1 ПК-20	Государственное регулирование предпринимательства	
Итого				34

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме: участие в групповых обсуждениях, выполнение тестов, выполнения и защита индивидуальных практических заданий, активность на семинарских занятиях; промежуточный контроль в форме зачета, который принимает преподаватель, проводивший лекционные занятия с данными студентами.

### Правила выполнения практических работ (заданий).

Практические занятия, которые проводятся в следующих формах: семинар, практические задания.

Они служат для осмысления и более глубокого изучения теоретических проблем, а также отработки навыков использования знаний, которое дает студенту возможность:

- проверить, уточнить, систематизировать знания;
- овладеть терминологией и свободно ею оперировать;
- научиться точно и доказательно выражать свои мысли на языке конкретной науки;
- анализировать факты, вести диалог, дискуссию, оппонировать.

Практические занятия призваны укреплять интерес студента к науке и научным исследованиям, научить связывать научно-теоретические положения с практической деятельностью. В процессе подготовки к ним происходит развитие умений самостоятельной работы: развиваются умения самостоятельного поиска, отбора и переработки информации.

Студент должен:

- строго выполнять весь объем самостоятельной подготовки, представленный в методических указаниях по самостоятельной работе;
- знать, что проведению каждого практического занятия предшествует проверка готовности студента, которая проводится преподавателем в его начале;
- решить на практическом занятии задачи (задания), предусмотренные данными методическими указаниями, по каждой теме;
- ответить на контрольные вопросы по каждой теме во время защиты каждой выполненной практической работы – текущий контроль.

### Задания и последовательность выполнения практических работ

#### Практическая работа № 1

Тема: Содержание предпринимательской деятельности.

Цель: сформировать понимание содержания предпринимательской деятельности.

Задание: Подумайте и дайте письменный ответ на вопрос Как соотносятся понятия «бизнес» и «предпринимательство»?

Задание: Если бы вы решили стать профессиональным предпринимателем, какие человеческие качества вам бы пришлось развить? Какие знания получить? Какими навыками нужно было бы обладать?

Задание: Постарайтесь сравнить функции менеджера и предпринимателя.

Контрольные вопросы:

1. Предпринимательство как профессия.
2. Профессиональные компетенции предпринимателей.
3. Способности и мотивы людей в профессиональном бизнесе.

### Практическая работа № 2

Тема: Виды предпринимательской деятельности.

Цель: сформировать понимание видов предпринимательской деятельности.

Задание: Напишите небольшое эссе на тему: «С чего начинается создание собственного дела?».

Укажите, без чего невозможно создать новую предпринимательскую фирму.

Задание: В рамках проекта «Мой бизнес» подумайте, обсудите с «соучредителями», и письменно ответьте на вопросы:

Название моей фирмы:

---

Совладельцами фирмы являются:

---

---

Направления деятельности моей фирмы:

---

---

«Изюминка» моей фирмы:

---

Организационно-правовая форма

---

Контрольные вопросы:

1. Понятие предпринимательской фирмы.
2. Типы предпринимательских фирм.
3. Классификация предпринимательских фирм.
4. Создание и регистрация новой предпринимательской фирмы.
5. Виды предпринимательского бизнеса.

### Практическая работа № 3

Тема: Конкуренция предпринимателей и антимонопольное регулирование.

Цель: приобретение знаний и навыков ведения бизнеса в условиях конкуренции и антимонопольного регулирования.

Задание: 1. Разделитесь на команды по 3-4 человека, выберите российскую авиа-компанию, действующую на рынке в данное время.

2. Уточните основные конкурентные преимущества выбранной авиа-компании, а также ее слабые стороны.

3. Обозначьте каналы связи и конкурентной борьбы с другими авиа-компаниями, выбранными остальными подгруппами.

4. Уточните возможности развития в конкурентной среде выбранной авиакомпании.

Контрольные вопросы:

1. Цели и способы государственного регулирования.
2. Защита конкуренции в бизнесе
3. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства.

### Практическая работа № 4

Тема: Организационные формы предпринимательской деятельности, партнерских связей и объединений.

Цель: приобретение знаний и навыков выбора организационной формы предпринимательской деятельности, налаживания партнерских связей и объединений.

Задание: Подумайте, как можно стать соладельцем фирмы.

Задание: Ознакомьтесь с текстом статьи и ответьте на вопросы.

Все большее распространение в России приобретает продажа готового бизнеса, объектами сделок выступают как крупные, так и малые предприятия. Покупка готового бизнеса имеет определенные преимущества по сравнению с его созданием, однако, казалось бы, даже привлекательный бизнес

может доставить проблемы своему новому владельцу. Основные проблемы связаны с возможностью потери ценных сотрудников, а также важных деловых связей и контактов этих сотрудников или бывших владельцев бизнеса. Ведь помимо традиций управления владелец компании и его команда создают еще и систему деловых и административных связей, играющих важную роль в развитии бизнеса. И не всегда эти связи можно передать новому собственнику, как можно передать материальные активы. Известен случай, когда один московский предприниматель выкупил у своего приятеля фирму, занимающуюся торговлей дорогими импортными сувенирами. Когда через некоторое время выяснилось, что оперативность поступления товаров сильно зависела от личных связей бывшего владельца на таможне, предприниматель уговорил друга забрать бизнес обратно. Есть и положительные примеры. В мае 2002 г. стало известно о покупке холдингом «Планета Менеджмент» 70% акций компании «Дарья», владеющей двумя заводами, рядом популярных торговых марок и хорошей сетью дистрибуции практически по всей России. Проданную компанию покинули директора по маркетингу, рекламе, финансам, логистике. Однако это не сильно отразилось на функционировании компании, и ушедшим менеджерам быстро нашли замену. Вместе с тем ряд топ-менеджеров не покинули компанию после ее продажи. Генеральный директор компании «Дарья» Игорь Пастухов, один из оставшихся топ-менеджеров, считает, что оставшиеся в компании менеджеры «обеспечивают преемственность бизнеса и не дают отступать от изначально заданных стандартов. На место же ушедших менеджеров пришли не менее сильные профессионалы... Чем крупнее компания, тем сильнее в ней формализовано управление и тем меньше на ее бизнес влияет личность владельца». Летом того же года группа «Промышленные инвесторы» приобрела подмосковный ликероводочный завод «Топаз» у основателя компании Алексея Симонова, построившего завод буквально с нуля и руководившего им почти 7 лет. Проданную компанию покинули коммерческий директор и директор по маркетингу, а также несколько менеджеров среднего звена. В целом управленческая команда «Топаза» сохранилась. Таким образом, большая часть квалифицированных сотрудников осталась, а за время переговоров о покупке завода стороны, помимо прочего, обсудили процедуру знакомства нового руководства с партнерами и контрагентами компании. Это помогло заводу в небольшие сроки заработать в нормальном ритме. Достаточно часто покупатели готового бизнеса ставят условия, чтобы в процессе подготовки сделки его представитель поработал на высокой должности в покупаемой компании, что позволило бы ему ознакомиться с состоянием дел и лучше узнать партнеров. Так, при оформлении сделки по продаже компании, торгующей сигаретами, одним из условий являлось обязательство продавца в рамках передачи дел представить нового владельца поставщикам и чиновникам. Такое решение было обусловлено сильной зависимостью бизнеса от связей бывшего владельца, после заключения сделки покупателю и продавцу пришлось общаться еще полгода. Очевидно, что универсального рецепта при покупке бизнеса нет: степень зависимости компании от влияния и связей владельца и менеджеров в каждом случае разная. Директор департамента по слияниям и поглощениям группы «Атон» говорит: «В сфере услуг, особенно финансовых, репутация компании напрямую зависит от репутации ее собственника и менеджеров. В сфере же производства и продаж клиенты и покупатели не особо интересуются, кто именно владеет бизнесом».

Если предположить, что после продажи компании из нее уйдут все сотрудники, им можно найти замену. В такой ситуации технологичный, опирающийся на четко заданные стандарты работы бизнес может не пострадать, а клиентов больше интересуют торговая марка и качество товаров и услуг, нежели кадровый состав компании. По опыту рекрутингового агентства Kelly Services подбор персонала для супермаркета, где должны работать от 50 до 180 человек, занимает от 2 до 6 недель. Все же покупатели готового бизнеса в большинстве случаев настроены на то, чтобы сохранить рабочий персонал. Юбер Женьи, директор по связям с общественностью швейцарской корпорации Nestle Waters, имеющей богатый опыт в приобретении готового бизнеса, считает, что «статус и возможности компании зависят в первую очередь от качества и репутации продукта, который она предлагает, хотя нельзя отрицать и большой роли управленческой команды». Таким образом, многие считают, что компания, занимающая устойчивые позиции на рынке, может пережить смену владельцев. А стабильность коллектива легко сохранить, если не подвергать резкому пересмотру должностные обязанности и размеры зарплаты. Впрочем, даже правильная покупка, когда новому владельцу передают все связи и контакты, а все сотрудники остаются на месте, сама по себе не гарантирует успеха новому владельцу. Известна история одного чиновника, который, решив заняться бизнесом, купил себе ресторанчик, назначив себя на должность директора. Однако хорошего менеджера из него не получилось, и спустя несколько месяцев он выставил ресторан на продажу.

1. Каковы преимущества и недостатки покупки бизнеса?

2. Какие опасности могут ожидать покупателей бизнеса? Как их можно снизить.

Контрольные вопросы:

1. Понятие и виды имущества фирмы
2. Формирование (изменение) уставного (складочного капитала)
3. Правовой режим акций, порядок выпуска и продажи акций.
4. Защита права собственности.



### **Практическая работа № 5**

Тема. Учреждение, регистрация, реорганизация предпринимательских структур.

Цель: приобретение знаний и навыков в части учреждения, регистрации, реорганизации предпринимательских структур.

Задание: «Регистрация ООО».

Оформите документы, необходимые для регистрации виртуального ООО:

1. Придумайте наименование для своей организации
2. Определитесь с юридическим адресом ООО
3. Выберите коды деятельности по ОКВЭД
4. Определите размер уставного капитала ООО
5. Подготовьте необходимые документы для создания ООО
6. Заполните заявление Р11001

Контрольные вопросы:

1. Нужна ли доверенность при подаче Р11001 одним учредителем?
2. Кто может подавать и забирать документы при регистрации ООО?
3. Можно ли зарегистрировать несколько ООО на одного и того же учредителя в разных регионах?

### **Практическая работа № 6**

Тема. Санация, банкротство, ликвидация предпринимательских структур.

Цель: приобретение знаний и навыков проведения санации, банкротства, ликвидации предпринимательских структур.

Задание: в отношении ООО «Забава» было возбуждено дело о несостоятельности и введено наблюдение. ПК «Строитель» обратился к временному управляющему с заявлением о признании его конкурсным кредитором и внесении в реестр требований кредиторов задолженности в сумме 2 млн. рублей, из которых 1,8 млн. рублей – сумма задолженности по оплате выполненных для должника строительных работ, а 200 тысяч рублей – сумма неустойки за весь период просрочки платежа. Временный управляющий отказался включить данное требование в реестр требований кредиторов, поскольку:

Во-первых, обязанность по оплате наступила после подачи заявления о признании должника банкротом и должна рассматриваться как текущие платежи;

Во-вторых, сумма процентов не может быть учтена при расчете требований конкурсного кредитора.

Обоснованны ли возражения временного управляющего?

Задание: ООО «Племзавод «Колокшанка» (далее - Племзавод) обратилось в арбитражный суд с заявлением о признании банкротом ООО «Фермер» (далее – Общество). В обоснование своего заявления Племзавод сослался на наличие неудовлетворенного требования о возврате стоимости доли в уставном капитале Общества. Арбитражный суд в возбуждении дела о несостоятельности (банкротстве) отказал, обосновав отказ тем, что требования учредителя в связи с участием в Обществе не могут явиться основанием для возбуждения дела о банкротстве. Правомерен ли отказ? Могут ли учредители организации быть признаны конкурсными кредиторами?

Задание: в отношении ООО «Луч» было возбуждено дело о несостоятельности (банкротстве) и введено конкурсное производство. В реестр требований кредиторов должника были включены требования в общем размере 15 500 000 рублей. В результате реализации имущества, включенного в конкурсную массу, было получено 16 100 000 рублей, требования кредиторов удовлетворены в полном объеме. Арбитражный суд, рассмотрев отчет конкурсного управляющего, его ходатайство о завершении конкурсного производства, на основании ст. 149 ФЗ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» пришел к выводу, что конкурсное производство в отношении общества «Луч» подлежит завершению, и вынес соответствующее определение. Один из участников общества – Комаров А.А., обжаловал вынесенное определение, так как, по его мнению, в случае удовлетворения всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, в ходе любой процедуры, применяемой в деле о банкротстве, арбитражный суд должен прекратить производство по делу о банкротстве. Конкурсный управляющий возражал против жалобы, ссылаясь на то, что к лицам, участвующим в арбитражном процессе по делу о банкротстве, относится представитель участников (учредителей) должника, а не отдельные учредители. Учредители ООО «Луч» такого представителя не избрали.

В судебном заседании Комаров А.А. пояснил, что учредителями ООО «Луч» в равных долях являются он и его двоюродный брат – Симаков В.И. Поскольку за месяц до возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) отношения между ним и Симаковым В.И. испортились, принять решение о том, кто будет представлять интересы учредителей в деле о банкротстве они не смогли. Поэтому Комаров А.А. вынужден непосредственно обратиться с жалобой в суд, не имея документа, подтверждающего его полномочия.

Как должен поступить суд в данной ситуации? Подлежит ли удовлетворению жалоба Комарова А.А.?

### **Практическая работа № 7**

Тема. Риски в бизнесе и ответственность предпринимателей.

Цель: приобретение знаний и навыков работы с рисками в предпринимательской деятельности.

Задание: «Кейс три поросенка-предпринимателя».

Студентам предлагается разделиться на две группы. Каждая из групп выбирает лидера. Лидера первой команды будут звать – Рублик, лидера второй команды – Долларик. Третью команду будет представлять сам преподаватель, в одном лице – лидер. Звать его будут – Еврик.

Сказка «Три поросенка-бизнесмена» (на основе сказки «Три поросенка» С. Михалкова).

Жили-были на свете три поросенка. Три родных брата. Все трое имели одинаковое финансовое положение, ну уж очень не плохое, не бедные, в общем. Звали поросят: Рублик, Долларик и Еврик. Получив большое наследство от тетушки, поросята несколько лет отдыхали на лучших курортах мира: на Крите, в Хургаде и в Шарм-Эль-Шейхе, нежились на белом рассыпчатом песочке, наслаждались нежным солнышком, грели пружинистые хвостики. Наступил момент, когда деньги начали заканчиваться.

- Пора нам подумать об организации своего бизнеса, сказал как-то Еврик своим братьям, проснувшись рано утром. Нам стало не на что купить икру с маслом. Давайте организуем общий бизнес и станем соучредителями.

Но его братья не хотели ломать над этим голову. Им в радость было отдыхать и тянуть пожки.

- Успеет! На год еще денег хватит. Мы еще погуляем, сказал Рублик и перевернулся с загорелого бока на менее поджаристый.

- Когда нужно будет, я сам организую бизнес, - сказал Долларик, потягивая очередной молочный коктейль.

- Ну, как хотите. Тогда я сам возьмусь за дело, сказал Еврик.

Рублик и Долларик не торопились. Они только и делали, что загорали и отдыхали, танцевали и развлекались.

- Сегодня мы еще погуляем, - говорили они, - а завтра с утра возьмемся за дело.

Но и на следующий день они говорили то же самое. С каждым днем денег становилось все меньше и меньше. Они стали не в состоянии оплачивать счета, покупать привычные для себя вещи и продукты. Единственным выходом было организовать собственный бизнес.

Рублик решил, что проще всего будет открыть булочную. Взял в аренду помещение в старом доме, набрал по объявлению работников, закупил дешевое сырье. Через несколько дней она уже обслуживала первых клиентов. Взглянув с облегчением, он направился к Долларiku. Он тоже уже занимался организацией своего дела. Взял кредит, выкупил соседние поля, заросшие травой, и засадил их разными видами зерна.

- Ну, вот и твой бизнес открыт! – сказал Рублик брату. – Я говорил, что мы быстро с этим справимся. Теперь мы свободны и можем делать все, что нам вздумается!

- Пойдем к Еврику и посмотрим, чего он придумал! – сказал Долларик. – Что-то мы его давно не видели!

- Пойдем, посмотрим! – согласился Рублик.

Еврик вот уже несколько дней был занят корректировкой бизнес-плана, постройкой помещения, ремонтом и закупкой материалов и оборудования.

- Что ты строишь? – в один голос закричали Рублик и Долларик.

- Бизнес должен быть крепостью! – спокойно ответил им Еврик, продолжая чертить какие-то схемы, вести переговоры с поставщиками и мурлыча себе под нос песенку:

Каждый сильный конкурент,  
Разорится же в момент,  
Хитрый, наглый конкурент,  
Разорится же в момент,  
Я, конечно, всех умней,  
Бизнес начал я с идей.

- Что это он? – спросил Рублик у Долларика.

- Что это он? – спросил Долларик у Рублика.

- Это я про то, что любой бизнес должен быть продуман до мелочей.

Братцы махнули рукой, и пошли гулять. Прошел месяц, прошло два, прошло полгода. Бизнес Рублика не приносил доход, только расходы. Не подумал он, что вблизи его булочной уже имеется кафе. И ассортимент его был разнообразнее, и цены не кусались, и выпечка всегда свежая. Вышел Рублик из своей булочной, хлопнул дверью, на голову и вывеска с названием упала. Вот она работа на скорую руку. Решил Рублик пойти пожаловаться к Долларiku. Но увидев, что прошлой ночью ураган унес весь его урожай, даже растерялся. Повесив головы, отправились они к Еврику. Увидев, что бизнес его не только работает, но и развивается, оторопели. Еврик, конечно, братьев не бросил, взял их к себе на работу, да и лениться больше не велел.

Вопросы для групп: Какая идея данной сказки? Какие мероприятия необходимы для организации бизнеса? С чем связано разорение бизнеса Рублика и Долларика? Какие риски характерны для бизнеса Рублика и Долларика?

Задание: «Кейс PUMA»

Компания «Puma» «Puma» вышла на рынок спортивной обуви и одежды в 1948 году, на сегодняшний день она является одним из крупнейших в мире производителей спортивной одежды, обуви и аксессуаров.

Компания экипирует национальные футбольные команды Австрии, Украины, Болгарии, Чехии, Египта, Израиля, Латвии, Молдавии, Польши. Все началось в 1924 году в небольшом баварском городке Герцогенаурах, где была основана членами семьи Дасслер фирма под названием «Обувная фабрика братьев Дасслер» («Gebrüder Dassler Schuhfabrik»). В семье было два брата Адольф и Рудольф. Первый занимался организацией производства и созданием новых моделей и видов обуви, а на плечах второго лежала задача по сбыту этой продукции. К 1925 году фирма возросла до таких масштабов, что Адольф решает реализовать свою давнюю мечту. Как заядлый игрок в футбол, он придумывает и сшивает футбольные бутсы с металлическими шипами, которые выковал для него местный кузнец. Так появилась первая шипованная обувь, впоследствии ставшая довольно популярной. Производство возрастает до такой степени что уже не помещается во дворе, прилежащем к дому семьи. Поэтому в 1927 году арендуется целое здание для фабрики. Штат уже насчитывает 25 сотрудников, а в день производится 100 пар обуви. Позже это здание выкупается семьей Дасслеров, и они переезжают жить в неподалеку стоящий от фабрики маленький домик. Спустя год некоторые спортсмены впервые выступили в обуви «Дасслер» на олимпиаде, которая проходила в Амстердаме. И уже в 1932 году в Лос-Анджелесе немцем Артуром Йонатом, обутым в обувь от братьев, завоевывается бронзовая медаль в забеге на 100 метров. А самым успешным годом для компании стал 1936 на берлинской олимпиаде чернокожим американским бегуном Джесси Оуэном в обуви «Дасслер» было выиграно четыре золотые медали. Во время игр почти каждый второй игрок сборной по футболу был обут в обувь Dassler. Несмотря на победы, понимание между братьями постепенно исчезает. Весной 1948 года братья решили разделить семейное дело на две части. Так Адольф назвал свою компанию «Adidas», а Рудольф выбрал в качестве названия «Puma». Теперь братья стали конкурентами. Это противостояние между компаниями проявляется и в наши дни. Начав с производства специализированной одежды для спортсменов, к девяностым годам XX века «Puma» стала выпускать стильную одежду для города и отдыха. Сегодня компания поставляет свою продукцию в более чем 80 стран мира. Многие знаменитые спортсмены одержали в экипировке «Puma» свои победы. Но марка интересна не только поклонникам спорта, но и людям, активно интересующимся модой и предпочитающим спортивный стиль в одежде. Для разработки своих коллекций «Puma» привлекает к сотрудничеству модных дизайнеров: Marcel Wanders, Alexander McQueen (линия мужской и женской обуви), Christy Turlington (линия одежды для занятий йогой, коллекция Nuala), а также Jil Sander, Neil Barrett и других. Стиль «Puma» это движение, танцы, прогулки и отдых. Яркие, нестандартные коллекции «Puma» помогают создать уникальный, ни на что непохожий образ каждому, кто переступит порог магазина спортивного гиганта. В магазинах «Puma» могут одеться не только те, кто неотрывно следит за веяниями моды, но и люди, предпочитающие проверенные временем модели кроссовок, кедров, костюмов и джинсов «Puma». Не переставая следовать за последними тенденциями, бренд «Puma» в своих коллекциях обновляет ретро модели. Любимые покупателями кроссовки «Puma», выполненные с применением новых технологий, сохраняют дизайн и стиль первых и самых популярных моделей прошлых лет. «Puma» придумала и реализовала новый стиль в моде sportlifestyle сочетание практичности и спортивного шика. Объединенные Арабские Эмираты Объединенные Арабские Эмираты молодая страна, образованная из семи независимых эмиратов Абу-Даби, Дубай, Шарджа, Аджман, Умм-Аль-Кувейн, Рас-Аль-Хайма и Фуджейра в 1971 году. Открытие крупных месторождений нефти превратило ОАЭ в современное государство, а удачное расположение вблизи основных транспортных маршрутов, великолепные климатические условия и современные отели с развитой инфраструктурой сделали государство одним из важнейших туристических центров. Государство возглавляется президентом Объединённых Арабских Эмиратов, которым является эмир крупнейшего эмирата Абу-Даби. Столицей Объединённых Арабских Эмиратов также является столица эмирата Абу-Даби город Абу-Даби. Первым президентом ОАЭ был избран шейх Заед Аль Нахайян. Его старший сын шейх Халифа Аль Нахайян был избран на этот пост в ноябре 2004 г. после смерти отца. Принимая бразды правления новой страной, шейх Заед заявил, что направит средства от продажи главного природного богатства нефти на преобразование страны и творение блага для ее народа. «Мы построим общество, обеспеченное жильем, питанием, медицинским обслуживанием и образованием», обещал он жителям рыбацких деревушек и оазисов. Прошедшие годы показали, что эти обещания стали реальностью. ОАЭ стали символом стремительного прогресса во всех областях экономики и социальной сферы, экономически процветающим государством с одним из самых высоких уровней жизни в мире, центром деловой и торговой активности региона Персидского залива и на Ближнем Востоке. Флаг ОАЭ был принят 2 декабря 1971, в этот же день состоялось его первое поднятие. Флаг Объединённых Арабских Эмиратов три равновеликие горизонтальные полосы (зеленая, белая, черная) с широкой красной вертикальной полосой на стороне флагштока. По отдельности каждый из цветов также имеет свое значение. Красная полоса (по вертикали) напоминает исторический красный флаг Эмиратов. Зеленая символизирует плодородие, белая нейтралитет, черная нефтяные богатства. Население ОАЭ 4,8 млн. человек, подавляющее большинство из которых (80,3 %) экспатрианты (трудовые мигранты). Коренное население общей численностью 948 тыс. человек (19,7 %) в основном представлено мусульманами суннитами. Сунниты последователи наиболее многочисленного направления в исламе. Сунниты делают особый акцент на следовании Сунне пророка Мухаммеда (его поступкам и высказываниям), на верности традиции, на участии общины в выборе своего главы халифа. ОАЭ мусульманская страна, живущая по законам шариата.

Инцидент с кроссовками.

Осенью 2011 года Puma запустила ограниченную линию обуви, окрашенной в цвета флага Объединенных Арабских Эмиратов. Таким образом компания хотела отметить 40-летие деятельности своего филиала в этой стране. ОАЭ Филиал компании «Puma» в ОАЭ не имел собственного производства. Он являлся лишь представительством транснациональной компании, получающим товар из других стран, в первую очередь из Германии, и предлагающим его в розничные сети магазинов спортивной одежды, включая несколько собственных фирменных магазинов. В понедельник 28 ноября 2011 года директору компании «Puma» Францу Кошу принесли факс с копией арабской газеты с заголовком на передовице «Оскорбительная выходка, Puma», в которой было сказано, что дизайн кроссовок, производимых компанией, был выполнен в цветах флага Объединенных Арабских Эмиратов. Статья преподносила этот факт как знак глубокого неуважения к стране со стороны транснационального гиганта. Франц Кош немедленно связался с начальником отдела дизайна и попросил всю информацию о дизайне кроссовок. Он знал, что кроссовки принадлежали к среднеценному диапазону линии спортивной обуви, дизайн которых специально был разработан к юбилею деятельности компании в данной стране. Начальник отдела дизайна доложил, что дизайн кроссовок действительно основан на панарабских цветах, присутствующих на флаге ОАЭ. Панарабскими цветами являются: красный, чёрный, белый и зелёный, которые присутствуют на флагах стран арабского Восстания. Первые три цвета представлены на флагах Египта и Йемена; вместе с зелёным они присутствуют также на флагах Ирака, Иордании, Кувейта, Палестины, Сомалиленда, Судана, Сирии, Объединённых Арабских Эмиратов и Западной Сахары. Данные кроссовки только что поступили в продажу в ОАЭ, и сотрудники компании надеялись, что кроссовки будут пользоваться спросом у местного населения, так как они будут символизировать патриотизм каждого, кто их носит. В другие страны арабского мира данная линия кроссовок никогда не поставлялась. В ходе дня последовали и другие плохие новости. В телефонных звонках в филиал компании в ОАЭ сотрудников угрожали обвинить по статье уголовного кодекса за злонамеренные и преднамеренные действия по осквернению государственного флага и оскорблению чувств граждан ОАЭ. По местному телевидению в ОАЭ то и дело показывали различных представителей власти, общественности и бизнеса, высказывающихся по поводу инцидента с кроссовками. Так, Абдулла Амарати, общественный деятель, высказался следующим образом: «Они должны иметь в виду культурные особенности народа ОАЭ. Флаг представляет собой очень священный символ для ОАЭ. Он не может быть тривиальным, как обувь». Ахмед Сей, бизнесмен, добавил, что в то время как в некоторых странах флаг может быть представлен в любой форме, как любой аксессуар, это никогда не будет приемлемо в Объединенных Арабских Эмиратах. «Вы не можете носить флаг вашей страны на ногах. Это просто неуважительно». Рамзи Халаф, арабский эмигрант, работающий в сфере рекламы и маркетинга, сказал, что он был разочарован, что такие крупные международные марки, как «Puma», допускают подобные ошибки. «Крупные бренды должны понять, что они не могут иметь одну идею для всего мира. Каждая область, где они работают, должна иметь индивидуальные решения, особенно здесь, на Ближнем Востоке, где культурные чувства являются ключевыми, нужно быть очень осторожными». Информация о выходе новых кроссовок «Puma», окрашенных в панарабские цвета стала быстро распространяться по другим странам Ближнего Востока (Саудовской Аравии, Катару, Кувейту, Ираку, Ирану), где также была встречена с негодованием. Столь стремительное развитие событий не сулило ничего хорошего. Ситуация становилась все серьезней с каждой минутой, и Франц Кош задумался что же следует предпринять для того, чтобы минимизировать ущерб. Менеджмент компании столкнулся с ситуацией, когда ему необходимо срочно разработать стратегию и тактику минимизации возможного экономического ущерба от начинающегося скандала.

Вопросы для обсуждения:

1. Выявите риски, с которыми столкнулась компания «Puma», проведите их качественный анализ, оцените степень риска для компании в целом.
2. Сделайте прогноз развития ситуации по трем вариантам: оптимистичному, среднему и пессимистичному. К какому варианту развития событий склоняетесь Вы?
3. Разработайте график мероприятий по управлению выявленными рисками от инцидента.
4. Наказывать или нет сотрудников отдела дизайна компании «Puma»?
5. Следует ли компании менять свою производственную и сбытовую стратегию (например, выносить производство продукции в те регионы, где планируется ее сбыт)?

Контрольные вопросы:

1. Перечислите виды предпринимательских рисков.
2. Охарактеризуйте методы управления предпринимательскими рисками.
3. В чем заключается страхование ответственности, страхование имущества, страхование строительных рисков, страхование жизни?
4. Понятие «силового предпринимательства» и проблема безопасности бизнеса.
5. Составьте схему, отражающую классификацию страхования предпринимательских рисков.
6. Понятие юридической ответственности предпринимателя.
7. Материальная ответственность. Административная ответственность. Уголовная ответственность. Ответственность предпринимателей за нарушения в сфере рекламы.
8. Уклонение от налогов.
9. Незаконное использование чужого товарного знака.
10. Дайте характеристику незаконного и лжепредпринимательства..

### **Практическая работа № 8**

Тема. Культура и этика предпринимательства

Цель: приобретение знаний и навыков в части культуры и этики предпринимательства.

Задание: Выделите наиболее важные, с вашей точки зрения, социальные ценности и нормы, свойственные экономической культуре современного работника по избранной вами специальности.

Задание: Составьте принципы ведения бизнеса, выработанные российскими предпринимателями в настоящее время.

Задание: Составьте кроссворд по теме «Культура предпринимательства».

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные элементы культуры предпринимательства.
2. В чем состоит сущность дресс-кода?
3. Объясните разницу между этикой и этикетом.
4. Дайте характеристику делового этикета в разных странах.
5. Как можно оценить деловую репутацию предприятия?
6. Этические традиции предпринимательства в России.
7. Российские факторы, влияющие на внедрение этики в деловую среду.
8. Сформулируйте основные принципы деловой этики (не менее 5-7).
9. Что такое социальная ответственность бизнеса?
10. Восприятие предпринимательства в общественном сознании граждан России.

### **Практическая работа № 9**

Тема. Государственное регулирование предпринимательства.

Цель: приобретение знаний и навыков в части государственного регулирования предпринимательства.

Задание: Напишите эссе и подготовьтесь к дискуссии по теме «Роль бизнес-ассоциаций в предпринимательской среде».

Задание: Напишите эссе и подготовьтесь к дискуссии по теме «Защита прав и интересов предпринимателей в России».

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные задачи, функции и инструменты государственного регулирования предпринимательской деятельности.
2. Перечислите критерии малого и среднего бизнеса
3. Приведите примеры видов и форм государственной поддержки субъектов малого предпринимательства.
4. Перечислите виды хозяйствующих субъектов, которые не могут быть получателями государственной поддержки.
5. Перечислите состав объектов, включенных в инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства
6. Дайте характеристику саморегулированию предпринимательской деятельности, описать его преимущества и недостатки. Привести примеры саморегулируемых организаций в России и за рубежом.
7. Приведите примеры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области.

### **3. Структура отчета по практической работе**

Результаты выполнения практической работы оформляются студентами в виде отчета:

- 1) указываются наименование и цель выполнения практической работы;
- 2) приводится описание организации (определяется преподавателем по согласованию со студентом);
- 3) указывается, что исследуется или рассчитывается и с помощью, каких методов и формул;
- 4) в соответствии с заданием заполняются таблицы, приводятся расчеты, строятся графики;
- 5) по результатам выполненных заданий проводится анализ исследуемого явления, объекта, процесса;
- 6) выводы по выполненной работе.

На титульном листе практической работы ставятся дата, подпись исполнителя и преподавателя, принявшего практическую работу.

На занятиях проводится защита результатов работы и полученных выводов. Защита результатов работы организуется перед всей группой студентов, полученные выводы обсуждаются всеми студентами, которые задают вопросы, дискутируют. Преподаватель в заключении подводит общие итоги работы. В течение практического занятия студенты выполняют одну или несколько работ (заданий) под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала. Оценки за выполнение практических работ являются показателями текущей успеваемости студентов по учебной дисциплине.

Специфика каждого подвида работ и методика их выполнения следующие:

1. Кейсы – проанализировать и описать заданную ситуацию, сделав соответствующие выводы.
2. Ситуационная задача – решить задачу путем изучения частной обстановки ситуации, провести расчет для определения потенциального развития событий, описать возможный результат.
3. Сквозные задачи – выполнить все пункты задачи, которые указаны в условии, используя исходные данные.
4. Индивидуальные проекты – выполнить четко поставленную задачу при помощи системного подхода (сочетание теоретических знаний и практических навыков) самостоятельно.
5. Групповые проекты – аналогичный метод решения с п. 4, только действовать необходимо в группе сообща.

Большинство тем из курса эффективнее осваивать с применением практических ситуаций для анализа, разработанных на основе данных по реально существующим компаниям. Студент получает возможность поставить себя на место руководителя предприятия и попробовать применить полученные знания для решения проблем компании. Задача студента – проанализировать ситуацию и предложить свой вариант действий в предлагаемых обстоятельствах.

Каждая управленческая ситуация отличается уникальными особенностями, требует уникальных решений и действий. С помощью ситуаций для анализа, будущие выпускники могут попытаться решить реальные проблемы реальных менеджеров в реальных компаниях.

Существует две формы анализа практической ситуации – устная и письменная.

Подготовка письменного анализа ситуации. Не существует четких указаний для оформления и структуризации письменного анализа. Материалы, посвященные компаниям и их проблемам, настолько разнообразны, что нельзя каким-то образом алгоритмизировать процесс создания письменного отчета, который подходил бы к работе над всеми ситуациями для анализа. Преподаватель может дать каждому студенту тему для письменного отчета. Возможен и другой подход – подготовка развернутого анализа всей ситуации, в ходе которого студент должен:

- 1) определить все проблемы, на которые руководство компании должно обратить внимание;
- 2) выполнить анализ и дать оценку этих проблем;
- 3) предложить план действий и пакет рекомендаций по результатам своего анализа.

Во время написания отчета по анализу ситуации необходимо помнить следующее.

1. Ваш анализ и оценки должны подтверждать ваши выводы. Избегайте неаргументированных мнений, излишнего обобщения. Ваш отчет должен быть связным, логически выстроенным, а мнения подкреплены фактами и цифрами.

2. Если вам для анализа понадобились вычисления, представьте их в таблицах и диаграммах. Это понятнее и нагляднее. Не надо собирать все вспомогательные графические и табличные материалы в конце отчета, разместите их в тексте по мере изложения материала, чтобы читателю было понятно, к чему они относятся и что означают. Все эти вспомогательные материалы должны тесно связываться с вашими выводами. Включите в текст ссылки на таблицы и диаграммы.

3. Продемонстрируйте свое владение понятиями и средствами анализа, которые вы применяете.

4. Интерпретация материалов ситуации должна быть обоснованной и объективной. Избегайте не имеющих к делу замечаний, а также заключений, в которых учитываются только те факторы, которые укладываются в вашу модель, а остальные отменяются. Также старайтесь ничего не преувеличивать и не преуменьшать.

5. Анализ должен быть взвешенным и объективным, избегайте эмоционального подхода и риторики. При первом редактировании анализа подчеркните фразы «Я думаю», «Я считаю», «Я полагаю», а при втором редактировании замените их словами «Как показывает мой анализ» или «Как ясно из моего анализа».

6. Последний раздел своего письменного отчета посвятите конкретным рекомендациям и плану дальнейших действий. Ваши рекомендации должны учитывать все проблемы и задачи, которые вы идентифицировали в предыдущих разделах. Если рекомендации логически не вытекают из вашего анализа, то снижается доверие ко всему вашему пакету рекомендаций. Ясно, что рекомендуемые вами действия должны иметь заметный положительный эффект.

7. Советы, предполагающие высокую степень риска следует давать с большой осторожностью. Обязательно разъясните, каким образом ваши рекомендации помогут решить указанные вами проблемы.

8. Проверьте, способна ли компания реализовать предлагаемые вами решения. Кроме того, необходимо разобраться, под силу ли реализация ваших предложений тем людям, которые сейчас работают в компании, при наличии имеющихся у нее компетенций, в существующих условиях внешней и внутренней среды.

9. Обязательно разъясняйте свои предложения как можно подробнее, вплоть до мельчайших деталей. Избегайте общих, ничего не значащих формулировок наподобие «Этой компании больше внимания следует уделять планированию» или «Желательно избрать более агрессивную маркетинговую политику».

Если вы, например, считаете, что компания должна улучшить свою позицию на рынке, обязательно разъясните, как, по вашему мнению, она должна это сделать. Предложите список действий, которые следует предпринять, составьте последовательность их исполнения, обозначьте приоритеты, назначьте ответственных.

Предлагая план действий, помните, что в практической деятельности сотрудник должен ответственно подходить к выбору решений, которые в случае ошибочности повлекут за собой серьезные финансовые потери,

и с осторожностью предлагать любые кардинальные решения, даже если ему не придется нести за него никакой ответственности.

Ваш отчет должен быть хорошо организован и грамотно написан. Даже самые замечательные идеи мало что дают, если вы не сможете убедить слушателей в их достоинствах, а для этого требуется логика, четкая последовательность, продуманная аргументация и убедительность изложения.

**Подготовка устного ответа по анализу ситуации.** В будущей практической деятельности от студентов, потребуется умение устно излагать свои идеи и убедительно их аргументировать. Это очень полезная практика, она позволяет студенту преодолеть страх перед большой аудиторией и научиться правильно излагать свои мысли.

Подготовка устного ответа, по сути, мало отличается от подготовки письменного отчета. В обоих случаях необходимо выделить проблемы и задачи, стоящие перед компанией, проанализировать условия отрасли и компании, разработать продуманный план действий. Качество анализа и предлагаемых рекомендаций должно быть одинаковым в устном и письменном ответах.

Как и при подготовке письменного отчета, при подготовке устного студенты должны показать знание понятий и средств анализа. Рекомендации должны быть достаточно подробны, чтобы обеспечить менеджмент четкими указаниями о том, что и когда делать.

Ответ можно сопроводить следующими слайдами:

- начальный слайд с названием темы и фамилиями авторов;
- слайд-шоу по ходу ответа (если ответ готовили несколько человек, то с указанием фамилий всех участников);
- один или несколько слайдов с перечислением основных проблем и задач, которые менеджмент должен решить;
- серия слайдов, иллюстрирующих ваш анализ ситуации;
- серия слайдов, посвященных вашим рекомендациям, аргументам и обоснованию каждого аргумента (по слайду на каждую рекомендацию и ее обоснование).

Необходимо несколько раз прорепетировать свое слайд-шоу, чтобы устранить все возможные недостатки. Слайд-шоу надо составить таким образом, чтобы завладеть вниманием аудитории, однако не настолько, чтобы слушатели забыли о теме вашего ответа и комментариях оппонентов.

Следует помнить, что слайды должны только лишь помочь слушателям понять ваши мысли. Избыток графики, изображений, цвета могут отвлечь внимание аудитории от вашего рассказа и помешать восприятию ваших мыслей.

Не забывайте, что даже самое лучшее слайд-шоу не скроет от взыскательной аудитории недостатков анализа. Слабый анализ в сочетании с блестящим визуальным сопровождением столь же нежелателен, как и хороший анализ без надлежащих сопроводительных материалов.

Если студент заинтересовался деятельностью какой-либо компании или ему недостаточно данных, то можно зайти на сайт компании, получить всю необходимую информацию и использовать ее по своему усмотрению. Многие компании размещают на сайтах свои годовые отчеты и прочую документацию (или предлагают ссылки на них). Кроме того, почти всегда на сайте представлена формулировка миссии и видения компании, разъясняются ценности компании, характеризуется ее положение в отрасли, указывается курс акций. В материалах, которые компании публикуют о себе, содержится множество полезных сведений, например информация о новых товарах, соглашениях о союзах, партнерствах и приобретениях и прочих значимых событиях. Некоторые сайты содержат ссылки на другие ресурсы, где вы найдете дополнительные сведения, например о размере отрасли, динамике ее роста, статистические данные и прогноз будущего развития. Поэтому любой поиск в Интернете данных о компании лучше всего начинать с ее сайта.

Таким образом, можно сформулировать следующие общие рекомендации по анализу ситуации.

1. Дважды прочитайте ситуацию, первый раз – чтобы получить общее представление, второй – чтобы вникнуть во все факты и данные. Затем внимательно просмотрите всю информацию, которая представлена в таблицах, диаграммах, схемах, рисунках.
2. Составьте полный перечень всех проблем и задач, которые предстоит решить менеджменту компании.
3. Вдумчиво проанализируйте ситуацию компании, напишите одну-две страницы своих замечаний.
4. Примените концепции менеджмента и средства анализа, которые вы почерпнули в теоретическом курсе.
5. Обязательно проанализируйте цифровые показатели, сопровождающие ситуацию, – это поможет лучше понять финансовое положение компании.
6. Сопроводите каждое свое суждение продуманными аргументами и цифровыми данными; заявления «Я думаю» и «Я считаю» звучат не так убедительно, как «Мой анализ показывает».
7. Расположите свои рекомендации в порядке приоритетности; удостоверьтесь, что их можно выполнить при наличии имеющихся ресурсов и в течение приемлемого срока.
8. Подкрепите каждую рекомендацию убедительными аргументами, доказывающими целесообразность предлагаемых вами действий и их результативность для улучшения положения компании.

9. Просмотрите предлагаемый вами план действий и убедитесь, что в нем учтены все проблемы и задачи, которые вы определили на начальном этапе, иначе план будет неэффективным.

10. Не предлагайте таких действий, которые могут привести к катастрофическим последствиям при ненадлежащем исполнении; учитывайте не только положительные последствия своих предложений, но и возможные отрицательные.

**Подготовка презентации.** Составив детализированный план доклада, презентацию подготовить будет легче. Для этого необходимо по каждому пункту и подпункту плана создать слайд, иллюстрирующий содержание данного подпункта/пункта. Тогда и слайды будут информативны, и рассказывать вам будет удобно, и сама очередность слайдов поможет не сбиваться с мысли. Речь и слайды не должны совпадать, тогда презентация станет «объёмной». Речь должна быть не перегружена специальной терминологией, а слайды должны содержать больше технических подробностей: формулы, схемы, таблицы, графики. В коротком выступлении к ним можно обращаться по ходу изложения, но при этом не надо останавливаться на объяснении всех нюансов.

При подготовке презентации необходимо помнить несколько простых правил:

1. Презентация является иллюстрацией, дополнением к докладу, текст всегда первичен. Поэтому необходимо исходить из того, что главное требование к презентации – наглядность. От того, насколько просто и доступно вы представите результат своей работы, зависит больше половины успеха.

2. Не перегружайте слайд текстом – вы его и так читаете в своем докладе. Оставьте слова себе, а графику – презентации. Можно несколько кадров отвести для текста, когда это становится совершенно необходимым. Распространённая ошибка – читать слайд дословно. Лучше всего, если на слайде будет написана подробная информация (определения, теоремы, формулы), а словами будет рассказываться их содержательный смысл. Информация на слайде может быть более формальной и строго изложенной, чем в речи.

3. Не отвлекайте слушателей своей же презентацией. Яркие краски, сложные построения, излишняя анимация, выпрыгивающие и бегающие зайчики, лисички и собачки – не самое лучшее дополнение к научному докладу. Если же вы водите текст, дополняющий или поясняющий ваши положения, позаботьтесь о легкости его восприятия.

4. Текст должен быть контрастным, обязательно темным на светлом фоне. Лучше, если все поле будет светлым, в центральной части, где расположен материал – светло-серым или палевым, а внизу – более темным.

5. Презентация должна идти синхронно с текстом доклада. Ваша речь должна пояснять иллюстрации, представленные в презентации. А презентация, в свою очередь, должна содержать тот наглядный материал, который невозможно выразить словами (схемы, таблицы, графики, фотографии и так далее).

6. Оптимальное число строк на слайде – от 6 до 11. Шрифт должен быть не менее 24 размера. Перегруженность и мелкий шрифт тяжелы для восприятия. Недогруженность оставляет впечатление, что выступление поверхностно и плохо подготовлено.

7. Пункты перечней должны быть короткими фразами; максимум – две строки на фразу, оптимально – одна строка. Чтение длинной фразы отвлекает внимание от речи. Короткая фраза легче запоминается визуально.

8. Не проговаривайте формулы словами – это долго и может отвлечь внимание от основной мысли выступления. Это делается только во время лекций или семинаров, когда слушатели одновременно записывают конспект. На защите или на конференции это неуместно.

9. Оптимальная скорость переключения – один слайд за 1–2 минуты. Для кратких выступлений допустимо два слайда в минуту, но не быстрее. Слушатели должны успеть воспринять информацию и со слайда, и на слух.

**Оформление практических работ.** Отчет о выполненных практических работах следует писать на отдельных сброшюрованных листах белой бумаги формата А4 с одной стороны. Страницы нумеруются арабскими цифрами, номер страницы ставится внизу по центру без знаков препинания. Первой страницей считается титульный лист, но на нем номер страницы не ставится. Титульный лист оформляется согласно требованиям и должен содержать такие данные, как наименование учебного заведения, номер и название темы практического занятия, фамилия и инициалы студента и руководителя. Страницы нумеруются, начиная со второй. Разделы должны иметь порядковую нумерацию. В тексте работы на страницах оставляются поля согласно требованиям вуза.

Если в работе имеются наглядные материалы (схемы, графики, диаграммы, чертежи), то они оформляются на отдельных страницах и обозначаются «Рисунок»; название приводится под рисунком. Рисунки помещаются в соответствии с логикой изложения и нумеруются последовательно арабскими цифрами в пределах каждой главы (например, первый рисунок в первой главе будет обозначен: Рисунок 1.1). Таблицы нумеруются также арабскими цифрами в пределах главы (например, первая таблица второй главы имеет обозначение: Таблица 2.1). Заголовок таблицы должен отражать ее содержание и размещаться над таблицей. Если показатели таблицы имеют одинаковую размерность, то она вносится в заголовок. В том случае, когда показатели имеют разную размерность, в таблицу включают отдельную графу – «Единицы измерения». Последние, можно указывать с сокращениями, но с соблюдением действующих стандартов.



Требования и процедура выставления окончательной оценки студенту по работе и порядок выполнения пропущенных работ по уважительным и неуважительным причинам

Текущий контроль знаний может проводиться с помощью сдачи контрольных работ.

Для подготовки к промежуточной аттестации (зачет) студентам необходимо выполнить все контрольные работы и регулярно посещать практические занятия.

Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающегося содержится в РПД пункт 7 и в блоке 3 Методических рекомендаций по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов.

## 2.2. Методические рекомендации по организации и планированию самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов представлена в таблице 3.

Таблица 3. Самостоятельная работа студентов

№ р-ла	№ тсмы	Виды самостоятельной работы (детализация – виды самостоятельной работы по каждому разделу)	Трудоем- кость (час.) очная форма обучения	Технология оценивания*
1.	1.	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	15	Участие в групповых обсуждениях. Выполнение индивидуальных практических работ. Активность на семинарском занятии. Выполнение тестов
	2.	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	15	
2	3.	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	16	
	4.	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	16	
	5.	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	16	
	6.	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	16	
	7.	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	16	
	8	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	16	
	9	– изучение рекомендованной литературы; – подготовка к тестированию по обозначенным вопросам; – выполнение заданий по теме практических работ; – составление конспекта по рекомендованной литературе	16	
		Подготовка к промежуточной аттестации (зачет)	19	
		Итого	161	

### Вопросы для самостоятельной работы студента

1. Экономические теории о сущности и роли предпринимательства. Современные учения о предпринимательстве.

2. Понятие и содержание предпринимательства

3. Цели, функции и основные свойства предпринимательства.

4. Принципы организации предпринимательской деятельности.

5. Характерные черты современного российского предпринимательства.

6. Общие принципы типологии предпринимательства

7. Классификация основных видов предпринимательства. Характеристика производственного предпринимательства.

8. Посредническое и финансово-кредитное предпринимательство. Их характеристика.
9. Характеристика субъектов предпринимательской деятельности; физические и юридические лица;
10. Гражданско-правовая характеристика индивидуального предпринимателя.
11. Права и обязанности индивидуальных предпринимателей, их личностные характеристики
12. Система мотивов развития предпринимательства.
13. Сущность предпринимательской среды, ее влияние на развитие предпринимательства.
14. Характеристика внешней и внутренней предпринимательской среды.
15. Рынок как среда существования предпринимателей.
16. Характеристика организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. Простые и сложные организационно-правовые формы.
17. Хозяйственные товарищества: их основные виды, характеристика, особенности.
18. Производственные кооперативы: их характеристика, особенности функционирования.
19. Хозяйственные общества: их характеристика, виды, особенности
20. Хозяйственные общества - характеристика, особенности функционирования.
21. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Характеристика, особенности функционирования.
22. Сущность малого предпринимательства. Критерии отнесения субъектов рыночной экономики к малому предпринимательству.
23. Роль малого предпринимательства в рыночной экономике.
24. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
25. Приоритетные направления развития и формы государственной поддержки малого предпринимательства.
26. Финансово-кредитная и имущественная поддержка малого предпринимательства.
27. Налогообложение малых предприятий. Упрощенная и вмененная системы налогообложения.
28. Основные этапы создания собственного дела.
29. Источники предпринимательских идей и методы их отбора.
30. Источники средств для формирования уставного капитала при создании собственного дела
31. Характеристика учредительных документов. Устав и учредительный договор, структура и содержание.
32. Разработка бизнес-плана при создании собственного дела. Структура и содержание.
33. Формы организации собственного дела: покупка готового бизнеса, использование при создании лизинга, франчайзинга.
34. Порядок государственной регистрации нового предприятия.
35. Лицензирование и сертифицирование предпринимательской деятельности.
36. Система взаимоотношений предпринимателей с партнерами
37. Сделки: виды, характеристика, порядок реализации.
38. Договора: виды, содержание, порядок заключения.
39. Лизинг как форма предпринимательства. Виды лизинговых договоров.
40. Сущность и содержание договоров франчайзинга и факторинга.
41. Ответственность предпринимателей за нарушение договорных обязательств.
42. Сущность предпринимательского риска.
43. Факторы возникновения предпринимательского риска.
44. Классификация видов предпринимательского риска
45. Методы оценки предпринимательского риска.
46. Методы и способы минимизации предпринимательского риска. Страхование.
47. Сущность предпринимательской тайны. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
48. Виды предпринимательской тайны.
49. Система мер по защите предпринимательской тайны.
50. Ответственность предпринимателей за разглашение предпринимательской тайны.
51. Сущность культуры предпринимательства, ее основные элементы.
52. Деловая этика предпринимателей.
53. Ответственность предпринимателей, сущность, значение, формы.
54. Виды и формы ответственности. Гражданско-правовая, административная ответственность.
55. Характеристика уголовной ответственности предпринимателей.
56. Основные формы и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности.
57. Меры государственной поддержки предпринимательской деятельности.
58. Возможные причины и формы прекращения предпринимательской деятельности.
59. Сущность и виды реорганизации предпринимательских организаций.
60. Несостоятельность (банкротство) организации. Процедуры банкротства. Ликвидация организации

## **5. Рекомендации по выполнению самостоятельной работы**

Рекомендации по подготовке докладов. Доклад – довольно часто встречающаяся работа в учебных заведениях. Доклад – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Написание и защита доклада, подготовка к сообщению или беседе на занятии по заданной преподавателем теме. Этапы работы над докладом.

1. Подбор и изучение основных источников по теме, при подготовке доклада, сообщения используйте рекомендованную литературу по выбранной теме, электронные библиотеки или другие Интернет-ресурсы (рекомендуется использовать не менее 8 – 10 источников).

2. Составление библиографии. (Сделайте цитаты из книг и статей по выбранной теме (обратите внимание на непонятные слова и выражения, уточнить их значение в справочной литературе).

3. Обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений.

4. Разработка плана доклада.

5. Написание. Напишите основные положения сообщения или доклада в соответствии с планом, выписывая по каждому пункту несколько предложений.

Доклад содержит следующие разделы:

1. Титульный лист.

2. Оглавление (в нем последовательно указываются названия пунктов доклада, указываются страницы, с которых начинается каждый пункт).

3. Введение (формулируется суть исследуемой проблемы, обосновывается выбор темы, определяются ее значимость и актуальность, указываются цель и задачи доклада, дается характеристика используемой литературы).

4. Основная часть (каждый раздел ее доказательно раскрывает исследуемый вопрос).

5. Заключение (подводятся итоги или делается обобщенный вывод по теме доклада).

6. Список литературы. Правила составления списка используемой литературы.

Перескажите текст сообщения или доклада, корректируя последовательность изложения материала.

Подготовленный доклад должен сопровождаться презентацией, иллюстрирующей его основные положения.

Показатели оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- полнота и качественность информации по заданной теме;
- свободное владение материалом сообщения или доклада;
- логичность и четкость изложения материала;
- наличие и качество презентационного материал.

Оформление доклада:

Формат – docx, (odt)

Текст доклада должен быть подготовлен с использованием шрифта Times New Roman, размером 12 пт, с одинарным интервалом. Объем доклада не должен превышать 5-7 страниц А4 (210 мм x 297 мм, левое поле 30 мм, верхнее поле 20 мм, правое поле 15 мм, нижнее поле 20 мм), включая рисунки, таблицы, ссылки.

Название доклада – размер шрифта 14 пт, полужирный, заглавные буквы, выравнивание по центру, одинарный интервал.

Список литературы (12 пт) нумеруется, и номера ссылок приводятся в тексте тезиса в квадратных скобках. Инициалы автора в списке литературы должны следовать после фамилии без пробелов между ними.

Семинар-дискуссия. Современная практика предлагает широкий круг типов семинарских занятий. Среди них особое место занимает семинар-дискуссия, где в диалоге хорошо усваивается новая информация, видны убеждения студента, обсуждаются противоречия (явные и скрытые) и недостатки. Для обсуждения берутся конкретные актуальные вопросы, с которыми студенты предварительно ознакомлены. Также в семинар включаются вопросы для педагогической и интеллектуальной разминки (иногда это дискуссионная статья, по которой ставятся проблемные вопросы). Дискуссия может развертываться заочно как круговой семинар. Далее подводятся итоги дискуссии, заслушиваются и защищаются задания. После этого проходит «мозговой штурм» по нерешенным проблемам дискуссии, а также выявляются прикладные аспекты, которые можно рекомендовать для включения в курсовые, ВКР или в апробацию на практиках. Преподаватель обобщает результаты проделанной студентом работы.

Семинары-дискуссии проводятся с целью выявления мнения студентов по актуальным вопросам, что позволит подготовиться к зачету и научит умению рассуждать на проблемные темы. Семинар-дискуссия носит проблемный характер, готовится преподавателем достаточно основательно: подбираются проблемные и контрольно-проверочные вопросы. Такой семинар возможен только после прохождения темы. К нему студенты готовятся по пособиям, а также используют энциклопедии, справочники, словари, журналы. Наибольшую эффективность приносят семинары, проводимые в форме коллективной познавательной деятельности, имеющей определенные особенности, а именно:

– разделение студентов на группы по их желанию (с обязательным участием студента с устойчивым интересом к данному предмету);

- постановка общих целей и задач для группы;
- работа в последовательности: индивидуальная, парная (чаще всего –перекрестный опрос), работа в группе, коллективная;
- обязательное предварительное ограничение по времени каждого этапа занятий;
- экспертный анализ;
- оценка работы группы преподавателем;
- проведение самооценки..

Показатели оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- качество уровня освоения учебного материала;
- умение использовать теоретические знания при выполнении практических задач или ответе на практико-ориентированные вопросы;
- обоснованность и четкость изложения ответа.

Самостоятельное изучение материала и конспектирование лекций по учебной и специальной литературе.

1. При подготовке задания используйте рекомендуемые по данной теме учебники, техническую литературу, материалы электронно-библиотечных систем или другие Интернет-ресурсы.

2. Внимательно прочитайте материал, по которому требуется составить конспект.

3. Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами и понятиями.

4. Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».

5. Составьте план конспекта, акцентируя внимание на наиболее важные моменты текста.

6. В соответствии с планом выпишите по каждому пункту несколько основных предложений, характеризующих ведущую мысль описываемого пункта плана.

Примерные нормы времени студента для выполнения самостоятельной работы представлены в таблице 4.

Таблица 4. Примерные нормы времени студента для выполнения самостоятельной работы

Вид работы	Норма времени
Подготовка к лекции	0,25 на 2 ч. лекции
Подготовка к лабораторному (практическому) занятию	1 ч.
Подготовка к семинарскому занятию	1-2 ч.
Подготовка к коллоквиуму	2-4 ч.
Подготовка к контрольной работе, тестированию	1,5-3 ч.
Самостоятельное изучение отдельных тем (вопросов), составление конспекта рекомендованной литературы	2-4 ч.
Подготовка эссе	1 ч.
Написание реферата	4-8 ч.
Выполнение РГР	18 ч.
Написание курсового проекта (работы)	36-72 ч.
Подготовка тезисов доклада	3 ч.
Подготовка доклада к конференции	10 ч.
Участие в НИР (при наличии темы)	2 ч. в неделю
Подготовка презентаций	2 ч.
Составление рецензий, обзоров	2 ч.
Анализ проблемных ситуаций, подготовка к деловой игре	1-2 ч.
Подготовка к зачету	8-18 ч.
Подготовка к экзамену	36 ч.

Самостоятельную работу для бакалавров рекомендовано заканчивать написанием научных тезисов или статьи.

В статье следует сжато и четко изложить современное состояние вопроса, цель работы, методику исследования, результаты и обсуждение полученных данных. Это могут быть результаты собственных экспериментальных исследований, обобщения производственного опыта, а также аналитический обзор информации в рассматриваемой области. Общие требования к написанию статьи приводятся каждым изданием, с которыми следует внимательно ознакомиться и выполнить. Рекомендуется при написании статьи обращаться за консультацией к преподавателю.

### **Блок 3. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

Положение «О фонде оценочных средств для установления уровня сформированности компетенций обучающихся и выпускников на соответствие требованиям ФГОС ВО» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева» от 25 декабря 2014 г., устанавливает порядок разработки и требования к структуре фонда оценочных средств основных образовательных программ по направлениям, фондам оценочных средств по дисциплинам (модулям), практикам.  
Электронный адрес: <http://www.nntu.ru/content/perechen-normativnyh-pravovyh-dokumentov-i-lokalnyh-aktov-po-obespecheniyu-uchebnogo>

Оценочное средство имеет комплексный характер, направленный на определение степени сформированности нескольких компетенций (комплексное задание, курсовая работа), и основывается на следующих критериях.

Освоенность дисциплины определяется следующей совокупностью.

- освоение теоретического курса лекций установленного объема;
- активность на практических занятиях;
- удовлетворительная посещаемость лекций и семинарских занятий.

Критерии оценок выполнения заданий:

Преподаватель оценивает ответ студента в биллах по каждому вопросу экзаменационного билета. Общий балл, как среднее арифметическое, по вопросам экзаменационного билета соответствует оценке, полученной студентом на экзамене по дисциплине.

Если студент не отвечает или отвечает не правильно на два вопроса экзаменационного билета, тогда ему выставляется балл 2,0 (неудовл.), при отсутствии заданных ему дополнительных (наводящих) вопросов.

Если студент из двух вопросов отвечает правильно на один, тогда ему выставляется балл удовл., при отсутствии заданных ему дополнительных (наводящих) вопросов.

Дополнительные (наводящие) вопросы задаются преподавателем студенту в устном или письменном виде в том случае, если:

- преподаватель считает, что в устном или письменном виде ответ студента является не комплексным, не полным, не структурированным;
- преподаватель считает, что в устном или письменном виде ответ студента не содержит одного или нескольких качественных критериев;
- по желанию самого студента.

Итоговый балл (оценка) за экзамен формируется на основе нижеприведенной системы критериев.

Общими критериями, на основании которых студенту выставляется балл и оценка, при ответе по итоговому испытанию, является система количественных, структурных и качественных критериев, включающая в себя:

#### **I. Количественные критерии:**

1.1. Правильность ответов (означает изначальное соответствие ответа студента теме и сущности заданного вопроса в экзаменационном билете).

1.2. Количество дополнительных вопросов, заданных студенту преподавателем в процессе подготовки к ответу или в процессе самого ответа на поставленные вопросы в экзаменационном билете.

1.3. Количество наводящих вопросов, заданных студенту преподавателем в процессе подготовки к ответу или в процессе самого ответа на поставленные вопросы в экзаменационном билете.

Преподаватель вправе снижать итоговый балл студента по экзамену при неправильном ответе на каждый дополнительный (наводящий) вопрос по 0,25 балла.

Преподаватель вправе повышать итоговый балл по экзамену при правильном ответе студента на каждый дополнительный (наводящий) вопрос по 0,25 балла.

Количество дополнительных или наводящих вопросов может быть не регламентировано.

Рекомендуется регламентировать до шести дополнительных (наводящих) вопросов.

#### **II. Структурные критерии:**

2.1. Комплексность ответа на поставленный вопрос в экзаменационном билете означает наличие системного изложения изученного студентом материала, отражающегося в форме: перечислений элементов и компонентов, списков, перечней, графиков, схем, рисунков, таблиц, формул. Если перечисления элементов и компонентов, списки, перечни, графики, схемы, рисунки, таблицы, формулы изложены четко, правильно и в полной мере, то ответ студента отвечает комплексному критерию, в противном случае – нет.

Преподаватель вправе снижать итоговую оценку студента по экзамену на 1 балл за каждый отсутствующий, не ясно обозначенный или не внятно отраженный, не четкий или не верный в ответе студента список, перечень, график, рисунок, включая схему, таблицу, формулу.

2.2. Структура ответа на экзаменационный билет подразумевает соответствие устных или письменных ответов студента порядку вопросов экзаменационного билета. Если студент отвечает первоначально на второй

вопрос, затем на первый вопрос, то преподаватель вправе снизить итоговую оценку на 0,5 балла вне зависимости от содержания ответа.

III. Качественные критерии суждений и выводов:

- 3.1. Обоснованность.
- 3.2. Ясность.
- 3.3. Оригинальность.
- 3.4. Гибкость.
- 3.5. Рациональность.

Преподаватель характеризует качество каждого ответа студента по данным пяти критериям.

Определение количественной оценки качественных критериев выполнения задания является эмпирическим процессом, зависит от опыта, стажа, профессиональных и педагогических навыков преподавателя.

Преподаватель вправе использовать для оценки либо всю систему критериев, либо ее часть – количественные и структурные критерии данной системы совместно. Все вышеуказанные критерии представляют собой единую, взаимоувязанную и взаимодополняющую систему оценки выполнения заданий по итоговому испытанию.

Этапы формирования компетенций отражены в РПД раздел 7.

#### **Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости студентов**

Комплект тематик для дискуссий:

1. Предпринимательская идея, ее выбор и оценка.
2. Разработка проектов реализации предпринимательской идея (бизнес-плана).
3. Этапы процесса предпринимательства.
4. Условия осуществления предпринимательской деятельности.
5. Внешняя среда предпринимательства.
6. Понятие конкуренции.
7. Виды конкурентного поведения фирмы на рынке.
8. Методы конкуренции предпринимателей.
9. Недобросовестная конкуренция.
10. Конкурентные системы (модели рынка).
11. Государственное антимонопольное регулирование предпринимательства.
12. Коммерческие и некоммерческие организации.
13. Малый бизнес и малые предприятия.
14. Государственная поддержка малого предпринимательства

Комплект тематик для рефератов и эссе:

1. Роль предпринимательства в экономике древнерусского государства.
2. Предпринимательская культура в период конца XIII -первой половины XVвв.
3. Становление Русского централизованного государства и развитие торгового предпринимательства.
4. Петровские реформы и их роль в первоначальном накоплении капитала.
5. Благотворительность и меценатство в истории России.
6. Выдающиеся предприниматели России XIX века: Морозовы, Рябушинские, Мамонтовы, Прохоровы.
7. Предпринимательская деятельность в Сибири XVII-XIX вв.
8. Красноярские предприниматели и их общественная и благотворительная деятельность.
9. Предпринимательская среда и функции предпринимательства.
10. Проблемы первоначального накопления капитала в России на современном этапе.
11. Теневое предпринимательство в переходной экономике.
12. Предпринимательская и меценатская деятельность: ретроспективный аспект.

#### **Образцы заданий:**

**Задание 1.** Найдите соответствующие определения к экономическим понятиям.

№ п/п	Понятие	Буквен. обозн.	Определение понятия
1	2	3	4
1	Физическое лицо	А	общественная добровольная организация граждан для общего ведения хозяйственной и другой деятельности, действует на основе самостоятельности, самоуправления и самофинансирования

2	Юридическое лицо	Б	учредительный документ, свод норм и правил, который включает общие положения, цели, предмет деятельности, характеризует материально-техническую базу и средства предприятия, органы управления и контроля, описывает производственную, финансово-хозяйственную деятельность, предусматривает условия реорганизации и прекращения деятельности
3	Индивидуальный предприниматель	В	организация, предприятие и т. п., которые отвечают определенным признакам, установленным законодательством какой-либо страны
4	Производственный кооператив	Г	самостоятельная инициативная экономическая деятельность, направленная на получение прибыли
5	Унитарное предприятие	Д	форма организации юридического лица: ООО, ОО
6	Учредительный договор	Е	коммерческая (государственная) организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ними
7	Устав	Ж	общественные отношения в сфере предпринимательской деятельности, а также связанные с ними некоммерческие отношения и отношения по государственному регулированию рыночной экономики
8	Предпринимательские правоотношения	З	соглашение сторон; закрепляет статус создаваемого предприятия, фиксирует уставный капитал и порядок его формирования, устанавливает порядок распределения доходов, обязанности сторон
9	Хозяйственное общество	И	форма организации юридического лица, капитал которого разделен на доли (вклады) учредителей
10	Хозяйственное товарищество	К	гражданин, человек, принимающий участие в экономической деятельности и выступающий как полноправный субъект этой деятельности
11	Предпринимательство	Л	гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации (ИЧПБОЮЛ)

## Задание 2.

1. Ценной бумагой является:

- 1) акция;
- 2) похвальная грамота;
- 3) аттестат;
- 4) билет на самолет.

2. Производственный кооператив – это предприятие, которое контролируется:

- 1) государством;
- 2) потребителями;
- 3) пайщиками;
- 4) акционерами.

3. Кооперативное предприятие в отличие от акционерного общества характеризует:

- 1) хозяйственная самостоятельность;
- 2) групповая собственность;
- 3) совместный труд членов объединения на предприятии;
- 4) распределение доходов с учетом доли члена объединения в собственности предприятия.

4. Индивидуальное частное предприятие отличается от акционерного:

- 1) является формой частной собственности;
- 2) обладает хозяйственной самостоятельностью;
- 3) владелец предприятия единолично решает все вопросы управления им;
- 4) доходы каждого собственника непосредственно зависят от прибыли предприятия.

5. Если доход фирмы больше ее издержек, то фирма:

- 1) получает прибыль;
- 2) сокращает штат сотрудников;
- 3) снижает производительность труда;
- 4) выплачивает больше налогов.

6. Прибыль создается в процессе:

- 1) сбора налогов;
- 2) производства;
- 3) распределения;
- 4) потребления.

7. Акционерные общества в отличие от производственных кооперативов:

- 1) делят имущество на паи;
- 2) вправе выпускать ценные бумаги;

- 3) основаны на личном трудовом участии граждан;
  - 4) являются формой частной собственности.
8. Что является общим для организационно-правовых форм предпринимательства?
- 1) Возможность участвовать в конкуренции;
  - 2) размеры первоначального капитала;
  - 3) уровень производительности труда;
  - 4) нормы делового этикета.

**Задание 3.** Какие ответы правильные?

*Источники предпринимательского права:*

- 1) Всеобщая декларация прав человека.
- 2) Конституция РФ.
- 3) Закон о защите прав потребителей.
- 4) Гражданский кодекс РФ.
- 5) Кодекс об административных правонарушениях.
- 6) Налоговый кодекс РФ.

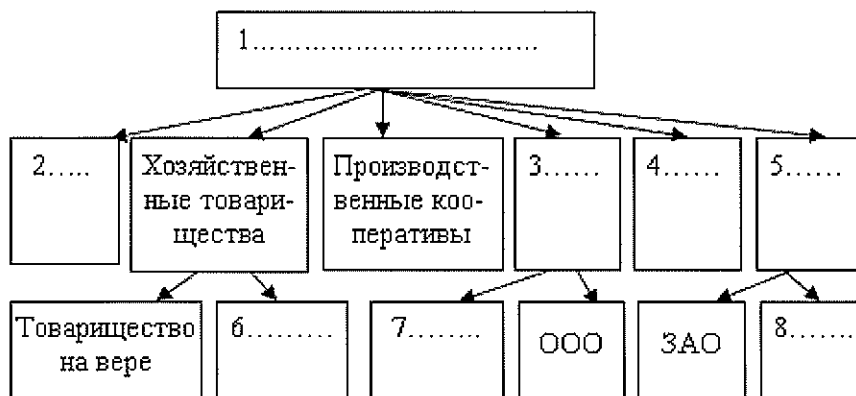
**Задание 4.** Какое слово пропущено?

\_\_\_\_\_ – специальное разрешение на осуществление определенного вида деятельности при обязательном соблюдении требований и условий.

**Задание 5.** Какому понятию соответствует следующее определение?

Занесение данных о предприятии в государственный реестр уполномоченным государственным органом – Федеральной налоговой службой.

**Задание 6** Дополните схему:



**Задание 7.** Установите соответствие.

*Характеристики:*

- 1) вправе выпускать ценные бумаги;
- 2) управление осуществляют выборные представители;
- 3) основано на личном трудовом участии;
- 4) право работника на часть дохода сохраняется и после увольнения;
- 5) прибыль распределяется в соответствии с трудовым участием.

*Формы предприятий:*

- А. Акционерное общество.
- Б. Производственный кооператив.

**Задание 8.**

Прочитайте приведенный ниже текст, каждое положение которого пронумеровано. Определите, какие положения носят:

- а) фактический характер;
- б) характер оценочных суждений.

\* \* \*

(1) В России в 2000 г. ВВП составил около 248 млрд долл., что соответствует примерно 21–22-му месту в мировой таблице о рангах, где место страны определяется абсолютной величиной ее годового ВВП. (2) В таблице ООН по ранжированию стран по величине ВВП на душу населения мы находимся на 120-м месте. (3) Данную ситуацию нельзя назвать благоприятной. (4) На наш взгляд, изменение ситуации возможно при



достижении политического согласия нации относительно курса экономических преобразований и стабильного руководства в стране.

**Задание 9.**

Права предпринимателей	Обязанности предпринимателей

**Задание 10.** Перечислите условия успешного развития предпринимательства в государственном масштабе.

**Кейс 1.**

Инвестор, который не знает особенностей медицинского рынка, предполагает произвести крупные вложения в коммерческую организацию, осуществляющую свою деятельность на рынке медицинских услуг.

Необходимо представить инвестору общую характеристику особенностей предпринимательства в сфере здравоохранения.

**Кейс 2.**

После проведения собрания учредителей частной медицинской организации, созданной в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью, у исполнительного директора ООО возникает вопрос о порядке представления заявления в регистрирующий орган.

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ на данный вопрос.

**Кейс 3.**

У руководителя некоммерческой организации – собственника целевого капитала, возник вопрос о праве использовать его на административно-управленческие расходы, связанные с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала.

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ на данный вопрос.

**Кейс 4.**

Комитет кредиторов для осуществления возложенных на него функций принимает решение обжаловать в арбитражный суд действия арбитражного управляющего, сомневаясь при этом в его правовом статусе.

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ о правовом статусе арбитражного управляющего.

**Кейс 5.**

У руководителя частной медицинской организации стандарты возник вопрос о правилах предпринимательской или профессиональной деятельности саморегулируемой организации.

Необходимо стандарты и правила предпринимательской или профессиональной деятельности.

**Кейс 6.**

У руководителя коммерческой организации возник вопрос о юридических фактах, о наступлении которых должен быть уведомлен антимонопольный орган.

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ на данный вопрос.

**Кейс 7.**

К исполнителю медицинской услуги потребителем предъявлены претензии к ее качеству. В беседе исполнителя и потребителя выявились противоречия при определении понятия «качество услуги».

Необходимо найти нормативно обоснованный выход из указанной проблемной ситуации.

**Кейс 8.**

У главного врача возник вопрос об особой возможности бюджетных учреждений осуществлять часть закупки в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ на данный вопрос.

**Кейс 9.**

У главного врача медицинской организации возник вопрос о возможности передачи спора, вытекающего из договора об оказании платных медицинских услуг, в третейский суд.

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ на данный вопрос.

### Образцы тестов.

1. Предпринимательской деятельностью можно заниматься ...
  - а) создав юридическое лицо
  - б) зарегистрировавшись в качестве предпринимателя без образования юридического лица
  - в) создав неопределенное лицо
  - г) ничего не создавая и не регистрируя
2. Некоммерческие организации могут создаваться ...
  - а) в целях защиты прав и законных интересов людей и организаций
  - б) в образовательных и научных целях
  - в) в целях максимизации прибыли
  - г) в целях развития физической культуры и спорта
  - д) в целях материального благополучия учредителей организации
  - е) в целях охраны здоровья населения
  - ж) в целях благотворительности
3. Субъектами предпринимательского бизнеса являются ...
  - а) только коммерческие организации
  - б) только некоммерческие организации
  - в) и коммерческие, и некоммерческие организации
4. Резиденты Российской Федерации – это ...
  - а) физические и юридические лица, зарегистрированные и постоянно проживающие в Российской Федерации
  - б) российские граждане и иностранцы, находящиеся за пределами территории Российской Федерации более 182 дней в календарном году
  - в) иностранные предпринимательские фирмы, действующие на территории Российской Федерации и уплачивающие налоги по месту регистрации
  - г) российские граждане
5. Под совместным предприятием понимается ...
  - а) предпринимательская фирма, возникшая в результате включения в состав ее участников юридических и физических лиц, являющихся резидентами различных государств
  - б) предпринимательская фирма, в состав которой входят два и более участников
  - в) предпринимательская фирма, капитал которой является неделимым и принадлежит нескольким владельцам, а распоряжение капиталом возможно только с общего согласия всех владельцев фирмы
  - г) совместная деятельность субъектов предпринимательства без создания для этой цели юридического лица, которая осуществляется на основе договора между ее участниками
6. Человек может сделаться владельцем/совладельцем легального предпринимательского бизнеса ...
  - а) зарегистрировав фирму единолично или с партнерами по бизнесу
  - б) войдя в состав совладельцев ранее зарегистрированной фирмы
  - в) купив бизнес
  - г) став участником простого товарищества
  - д) начав заниматься предпринимательским бизнесом, не регистрируя фирму
7. Вхождение предпринимателей в коллективный или долевого предпринимательский бизнес происходит под воздействием таких причин, как ...
  - а) расчет на более высокий уровень эффективности и конкурентоспособности общего бизнеса в избираемом виде предпринимательства
  - б) отсутствие должных талантов по части персональной коммуникабельности и навыков делового общения
  - в) разочарование в предшествующем опыте индивидуального предпринимательства
  - г) уверенность в том, что личные профессиональные компетенции могут наилучшим образом раскрыться в условиях партнерства по общему бизнесу, рядом с более опытными, компетентными, уверенными в себе совладельцами бизнеса
  - д) принципиальное нежелание заниматься бизнесом в одиночку, потребность в коллективизме
8. Фирма считается созданной после ...
  - а) подготовки учредительных документов
  - б) подачи учредительных документов в регистрирующий орган
  - в) включения фирмы в единый государственный реестр юридических лиц
  - г) изготовления печати и ее регистрации
9. Для полноценного функционирования после регистрации фирме необходимо ...
  - а) зарегистрироваться в едином государственном реестре юридических лиц
  - б) получить лицензии для занятия лицензируемыми видами деятельности
  - в) создать фирменный стиль и зарегистрировать товарный знак

- г) встать на учет в местные финансовые и статистические органы
  - д) в случае необходимости зарегистрировать печать в реестре печатей
  - е) в случае необходимости учредить представительства и филиалы
  - ж) внести оставшуюся часть уставного капитала на расчетный счет фирмы
10. Под покупкой фирмы (доли участия в фирме) понимается ...
- а) покупка всего имущественного комплекса фирмы
  - б) сделка, с помощью которой люди становятся владельцами или совладельцами институционального субъекта предпринимательского бизнеса
  - в) исключительно покупка всех акций акционерного общества

Описание шкал оценивания на этапах текущего и промежуточного контроля представлено в таблице 5.

Таблица 5. Этап текущей аттестации по дисциплине «Правовые основы предпринимательской деятельности»

Вид оценивания аудиторных занятий	Технология оценивания	Описание шкалы оценивания на этапе текущего контроля			
		1. Отсутствие усвоения	2. Не полное усвоение	3. Хорошее усвоение	4. Отличное усвоение
Работа на лекциях	1. Участие в групповых обсуждениях	отсутствие участия	единичное высказывание	активное участие в обсуждении	высказывание неординарных суждений с обоснованием точки зрения
	2. Выполнение тестов	выполнение менее 50%	выполнение выше 50%	выполнение более 75%	выполнение более 95%
Работа на практических занятиях	3. Решение индивидуальных практических заданий	не правильное решение	решение с ошибками	правильное решение без ошибок с отдельными замечаниями	правильное решение без ошибок
	4. Активность на семинарских занятиях	отсутствие участия	единичный ответ	активное участие в обсуждении дискуссионных вопросов	высказывание неординарных суждений с обоснованием точки зрения

#### Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации студентов

Для промежуточной аттестации перечень вопросов, выносимых на зачет.

1. 1. Сущность, признаки предпринимательства.
2. Цели предпринимательства.
3. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
4. Функции предпринимательства.
5. Внешняя среда предпринимательства.
6. Типология (виды) предпринимательства.
7. Производственная предпринимательская деятельность.
8. Коммерческая и посредническая предпринимательская деятельность.
9. Предпринимательство в финансовой сфере.
10. Инновационное предпринимательство.
11. Формы предпринимательской деятельности (индивидуальное, коллективное, государственное).
12. Индивидуальное предпринимательство.
13. Коллективное предпринимательство.
14. Государственное предпринимательство.
15. Статус, права и обязанности предпринимателя, предприятия.
16. Процесс предпринимательской деятельности.
17. Предпринимательская идея, ее выбор и оценка.
18. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности.
19. Тенденция роста предпринимательства.
20. Способы роста предпринимательства.

21. Конкуренция предпринимателей. Типы конкурентного поведения.
22. Методы конкуренции.
23. Недобросовестная конкуренция.
24. Конкурентные системы (модели рынка).
25. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности.
26. Предприятие как хозяйствующий субъект. Филиал и представительство организации.
27. Виды организационно-правовых форм предприятий.
28. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
29. Унитарные предприятия.
30. Государственные и муниципальные предприятия.
31. Акционерные общества.
32. Полное товарищество.
33. Товарищество на вере.
34. Общество с ограниченной ответственностью.
35. Производственный кооператив.
36. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы.
37. Совместные и смешанные предприятия. Дочерние хозяйственные общества.
38. Учреждение предприятия.
39. Регистрация предприятия и индивидуальных предпринимателей.
40. Реорганизация предприятий.
41. Поглощение предприятий. Холдинговые компании.
42. Приватизация предприятий.
43. Санация предприятий.
44. Процедуры банкротства предприятий.
45. Внешнее управление предприятием.
46. Конкурсное производство как процедура банкротства предприятия.
47. Ликвидация предприятия.
48. Имущественная ответственность предпринимателя, предприятия.
49. Формы сотрудничества (кооперации) предприятий, организаций в сфере производства.
50. Формы сотрудничества предприятий в коммерческой, посреднической сфере.
51. Формы сотрудничества организаций в финансовой сфере.
52. Виды объединений предприятий, предпринимателей.
53. Малый бизнес. Малые предприятия.
54. Бизнес-план

Шкала оценивания для зачета представлена в таблице 6.

Таблица 6. Шкала оценивания для зачета

Оценка	Критерии (критерии пишутся в соответствии с таблицей 7.2. РПД)	
	Знаниевая компонента	Деятельностная компонента
Не зачтено	Отсутствуют знания по основным приемам и инструментам анализа и использования нормативных и правовых документов в предпринимательской деятельности Отсутствуют знания по типовым организационным и распорядительным документам, нормативным документам, регламентирующим порядок создания новых предпринимательских структур	Не способен анализировать и использовать нормативные и правовые документы в предпринимательской деятельности Не способен готовить типовые организационные и распорядительные документы, использовать нормативные документы, для создания новых предпринимательских структур
Зачтено	Уверенно знает основные приемы и инструменты анализа и использования нормативных и правовых документов в предпринимательской деятельности Уверенно знает типовые организационные и распорядительные документы, нормативные документы, регламентирующие порядок создания новых предпринимательских структур	Свободно может анализировать и использовать нормативные и правовые документы в предпринимательской деятельности Свободно может готовить типовые организационные и распорядительные документы, использовать нормативные документы, для создания новых предпринимательских структур

Преподаватель вправе использовать для оценки либо всю систему критериев, либо ее часть – количественные и структурные критерии данной системы совместно. Все вышеуказанные критерии представляют собой единую, взаимоувязанную и взаимодополняющую систему оценки выполнения заданий по итоговому испытанию.