

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства
(факультет / институт / филиал)

УТВЕРЖДЕНО
решением Президиума Ученого совета ННГУ
протокол № 4 от «14» декабря 2021 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Основы предпринимательской деятельности
(наименование дисциплины (модуля))

Уровень высшего образования
специалитет

(бакалавриат / магистратура / специалитет)

Направление подготовки / специальность

38.05.01 – Экономическая безопасность

(указывается код и наименование направления подготовки / специальности)

Направленность образовательной программы

Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

(указывается профиль / магистерская программа / специализация)

Квалификация (степень)

экономист

(бакалавр / магистр / специалист)

Форма обучения

очная

(очная / очно-заочная / заочная)

Нижегород
2022 г.

1. Место и цели дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.Б.32.05 «Основы предпринимательской деятельности» относится к базовой части Блока 1 «Дисциплины, модули» ОПОП по направлению подготовки 38.05.01. «Экономическая безопасность». Дисциплина обязательна для освоения в 2 семестре.

Студенты к моменту освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности», согласно ФГОС ВО, ознакомлены с основными теоретическими понятиями и прикладными знаниями, полученными в рамках изучения дисциплин «Экономическая теория», «Профессиональная этика и служебный этикет», «Информационная безопасность».

К моменту изучения дисциплины у студентов присутствуют устойчивые представления, касающиеся понятийного аппарата в области максимизации прибыли и минимизации издержек производства, студенты владеют основами определения бухгалтерской и экономической прибыли

Целями освоения дисциплины являются:

- освоение теоретических знаний в области предпринимательской деятельности;
- приобретение умений и способности их применять на практике;
- развитие творческого мышления студентов;
- формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых выпускнику.

Задачами дисциплины являются:

- освоение понятийного аппарата, связанного с предпринимательской деятельностью;
- изучение содержания законодательных и подзаконных актов, регламентирующих процесс создания собственного дела в Российской Федерации;
- обобщение и систематизация знаний по организации предпринимательской деятельности в Российской Федерации в современных условиях;
- приобретение умений по созданию собственного предприятия «с нуля» и процедуре его ликвидации;
- освоение разработки бизнес-плана для обоснования создания предприятия;
- ориентация выпускников на создание ими в перспективе собственного дела.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников)

Формируемые компетенции (код компетенции, уровень освоения – при наличии в карте компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
<i>ОК-3:</i> способность ориентироваться в политических, социальных и экономических процессах (этап освоения начальный)	<i>З1 (ОК-3):</i> Знает организационно-правовые формы предпринимательской деятельности; особенности учредительных документов; базовые составляющие внутренней среды фирмы; порядок государственной регистрации и лицензирования предприятия; механизмы функционирования предприятия; <i>У1 (ОК-3):</i> Умеет определять организационно-правовую форму предприятия; оперировать в практической деятельности экономическими категориями; <i>В1 (ОК-3):</i> Владеет навыками составления пакета документов для открытия своего дела; оформлять

	документы для открытия расчетного счета в банке соблюдать профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса;
<i>ПК-1:</i> способность подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (этап освоения начальный)	<i>З1 (ПК-1):</i> Знает методы и инструментарий финансового анализа; систему показателей эффективности предпринимательской деятельности; принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности; <i>У1 (ПК-1):</i> Умеет рассчитывать рентабельность предпринимательской деятельности <i>В1 (ПК-1):</i> Владеет навыками применения методов оценки эффективности предпринимательской деятельности
<i>ПК-41:</i> способность принимать участие в разработке стратегии обеспечения экономической безопасности организаций, подготовке программ по ее реализации (этап освоения начальный)	<i>З1 (ПК-41):</i> Знает основные принципы составления и содержание разделов бизнес-плана <i>У1 (ПК-41):</i> Умеет разрабатывать стратегию и тактику деятельности предприятия; определять приемлемые границы производства <i>В1 (ПК-41):</i> Владеет навыками составления бизнес – плана
<i>ПСК-2:</i> способность осуществлять мероприятия, в рамках нормативных правовых актов, направленные на профилактику, предупреждение, выявление угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов (этап освоения начальный)	<i>З1 (ПСК-2):</i> Знает пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности. <i>У1 (ПСК-2):</i> Умеет различать виды ответственности предпринимателей; <i>В1 (ПСК-2):</i> Владеет навыками соблюдения профессиональной этики, этических кодексов фирмы, общепринятых правил осуществления бизнеса
<i>ОПК ОС-4:</i> способность к ведению инновационно-предпринимательской деятельности	<i>З1 (ОПК ОС-4):</i> Знает: основные положения теории предпринимательства и ведения инновационной деятельности; особенности ведения инновационного предпринимательства; специфику открытия и ведения стартапов, направления их государственной поддержки; традиционные и современные подходы к инновационной деятельности в мировой и отечественной практике <i>У1 (ОПК ОС-4):</i> Умеет: ориентироваться в деятельности бизнес-акселераторов; генерировать идеи инновационного предпринимательства <i>В1 (ОПК ОС-4),</i> Владеет: навыками расчета основных показателей эффективности инновационно-предпринимательской деятельности

3. Структура и содержание дисциплины

Объем дисциплины (модуля) составляет 3 зачетных единицы, всего 108 часов, из которых 33 часа составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (16 часов занятия лекционного типа, 16 часов занятия семинарского типа (семинары, научно-практические занятия), 75 часов составляет самостоятельная работа обучающегося.

Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	-	-
Часов по учебному плану	108	-	-
в том числе			
аудиторные занятия (контактная работа):	33	-	-
- занятия лекционного типа	16		
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16		
КСР	1	-	-
самостоятельная работа	75	-	-
Промежуточная аттестация – зачет	-	-	-

Содержание дисциплины (модуля)

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля), форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)	Всего (часы)			В том числе									Самостоятельная работа обучающегося, часы			
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них						Всего						
	Очное	Очно-заочное	Заочное	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего	Очное	Очно-заочное	Заочное	Очное	Очно-заочное	Заочное			
Тема 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятель-	14			2			2				4			10		

ности																		
Тема 2. Особенности развития инновационного предпринимательства	14			2			2					4					10	
Тема 3. Предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики	14			2			2					4					10	
Тема 4. Сотрудничество в сфере предпринимательства	14			2			2					4					10	
Тема 5. Посредническая предпринимательская деятельность	14			2			2					4					10	
Тема 6. Влияние факторов внутренней и внешней среды на предпринимательскую деятельность	14			2			2					4					10	
Тема 7. Бизнес-план предпринимательского проекта. Принципы разработки	14			2			2					4					10	
Тема 8. Бизнес-план предпринимательского проекта. Основные разделы	9			2			2					4					5	
В т.ч. текущий контроль	1											1						
Промежуточная аттестация - зачет																		
Итого	108			16			16					33					75	

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

Практическая подготовка реализуется в виде практического занятия по дисциплине.

На проведение практических занятий (семинарских занятий /лабораторных работ) в форме практической подготовки отводится 10% времени, отведенного на практические занятия по дисциплине.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОПОП в рамках расчетно-аналитического вида профессиональной деятельности
- компетенций:
 - *ОК-3*: способность ориентироваться в политических, социальных и экономических процессах
 - *ПК-1*: способность подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
 - *ПК-41*: способность принимать участие в разработке стратегии обеспечения экономической безопасности организаций, подготовке программ по ее реализации
 - *ПСК-2*: способность осуществлять мероприятия, в рамках нормативных правовых актов, направленные на профилактику, предупреждение, выявление угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов
 - *ОПК ОС-4*: способность к ведению инновационно-предпринимательской деятельности

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа. Формой промежуточной аттестации по изучению дисциплины является сдача зачета.

4. Образовательные технологии

В соответствии с рабочей программой и тематическим планом изучение дисциплины проходит в виде аудиторной и самостоятельной работы студентов. Учебный процесс в аудитории осуществляется в форме практических занятий.

Образовательные технологии, способствующие формированию компетенций используемые на занятиях лекционного типа:

- лекции-беседы с использованием мультимедийных средств поддержки образовательного процесса;
- лекции с проблемным изложением учебного материала.

используемые на занятиях практического типа:

- регламентированная самостоятельная деятельность студентов;
- частично-поисковая деятельность при выполнении методических разработок частей занятия;
- решение проблемных ситуаций для реализации технологии коллективной мыслительной деятельности.

На лекциях раскрываются следующие основные темы изучаемого курса, которые входят в рабочую программу: теоретические основы предпринимательской деятельности, виды предпринимательской деятельности; особенности развития инновационного предпринимательства; предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики; сотрудничество в сфере предпринимательства; посредническая предпринимательская деятельность; влияние факторов внутренней и внешней среды на предпринимательскую деятельность; бизнес-план предпринимательского проекта: принципы разработки и основные разделы

На практических занятиях более подробно изучается программный материал в плоскости отработки практических умений и навыков и усвоении изученных тем. Формой итогового контроля знаний студентов по дисциплине является зачет, в ходе которого оценивается уровень теоретических знаний и навыки решения практических задач.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

5.1. Методические указания для обучающихся

Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы. Таких, как: теоретические основы предпринимательской деятельности, виды предпринимательской деятельности; особенности развития инновационного предпринимательства; предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики; сотрудничество в сфере предпринимательства; посредническая предпринимательская деятельность; влияние факторов внутренней и внешней среды на предпринимательскую деятельность; бизнес-план предпринимательского проекта: принципы разработки и основные разделы

Цель самостоятельной работы - подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа является наиболее деятельным и творческим процессом, который выполняет ряд дидактических функций: способствует формированию диалектического мышления, вырабатывает высокую культуру умственного труда, совершенствует способы организации познавательной деятельности, воспитывает ответственность, целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них бережное отношение к своему времени, способность доводить до конца начатое дело.

Изучение понятийного аппарата дисциплины

Вся система индивидуальной самостоятельной работы должна быть подчинена усвоению понятийного аппарата, поскольку одной из важнейших задач подготовки современного грамотного специалиста является овладение и грамотное применение профессиональной терминологии. Лучшему усвоению и пониманию дисциплины помогут различные энциклопедии, словари, справочники и другие материалы, указанные в списке литературы.

Изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем по изучаемой дисциплине. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ, раскрытия сущности основных категорий системы валютного регулирования, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

Работа над основной и дополнительной литературой

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к нормативно-правовым актам, научным монографиям и материалам периодических изданий. Конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, требующая от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую для учебной и научной работы литературу. При этом следует обращаться к предметным каталогам и библиографическим справочникам, которые имеются в библиотеках.

Для аккумуляции информации по изучаемым темам рекомендуется формировать личный архив, а также каталог используемых источников. При этом если уже на первых курсах обучения студент определяет для себя наиболее интересные сферы для изучения, то подобная работа будет весьма продуктивной с точки зрения формирования библиографии для последующего написания дипломного проекта на выпускном курсе.

Самоподготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что данная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми дисциплинами.

На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную учебно-методическим комплексом литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия;
- 6) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ дисциплины, раскрытия сущности основных положений, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития. Весьма презентабельным вариантом выступления следует считать его подготовку в среде Power Point, что существенно повышает степень визуализации, а, следовательно, доступности, понятности материала и заинтересованности аудитории к результатам научной работы студента.

Самостоятельная работа студента при подготовке к зачету.

Контроль выступает формой обратной связи и предусматривает оценку успеваемости студентов и разработку мер по дальнейшему повышению качества подготовки современных менеджеров.

Итоговой формой контроля успеваемости студентов по учебной дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» является зачет.

Бесспорным фактором успешного завершения очередного модуля является кропотливая, систематическая работа студента в течение всего периода изучения дисциплины (семестра). В этом случае подготовка к экзамену будет являться концентрированной систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

В начале семестра рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету по данной дисциплине, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы, разработанные кафедрой по данной дисциплине. Это позволит в процессе изучения тем сформировать более правильное и обобщенное видение студентом сущности того или иного вопроса за счет:

- а) уточняющих вопросов преподавателю;
- б) подготовки рефератов по отдельным темам, наиболее заинтересовавшие студента;
- в) самостоятельного уточнения вопросов на смежных дисциплинах;
- г) углубленного изучения вопросов темы по учебным пособиям.

Кроме того, наличие перечня вопросов в период обучения позволит выбрать из предложенных преподавателем учебников наиболее оптимальный для каждого студента, с точки зрения его индивидуального восприятия материала, уровня сложности и стилистики изложения.

После изучения соответствующей тематики рекомендуется проверить наличие и формулировки вопроса по этой теме в перечне вопросов к экзамену, а также попытаться изложить ответ на этот вопрос. Если возникают сложности при раскрытии материала, следует вновь обратиться к лекционному материалу, материалам практических занятий, уточнить терминологический аппарат темы, а также проконсультироваться с преподавателем.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для обучающихся с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Обучающимся с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

5.2. Вопросы к зачёту по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»

Вопрос	Код компетенции (со-
--------	----------------------

	<i>гласно РПД)</i>
1. История развития, понятие и содержание предпринимательства	ОК-3
2. Формы осуществления предпринимательской деятельности	ПСК-2
3. Виды предпринимательской деятельности	ПСК-2
4. Предпринимательская деятельность малых и средних предприятий	ОК-3
5. Особенности развития инновационного предпринимательства	ОК-3
6. Предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики	ПК-1
7. Организация и развитие собственного дела	ПК-1
8. Маркетинг. Конкуренция предпринимателей	ПК-1
9. Сотрудничество в сфере предпринимательства	ПСК-2
10. Услуги, предоставляемые кредитными организациями	ПК-1
11. Посредническая предпринимательская деятельность	ПК-1
12. Влияние факторов внутренней и внешней среды на предпринимательскую деятельность	ОК-3
13. Расходы и доходы предприятия	ПК-1
14. Диагностика хозяйственной деятельности предприятия	ОПК ОС-4
15. Система экономических показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия	ПК-1
16. Факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности	ПК-1
17. Государственное регулирование предпринимательской деятельности	ПСК-2
18. Бизнес-план. Принципы разработки и основные разделы	ОПК ОС-4
19. Бизнес-план. Описание цели предпринимательского проекта	ПК-41
20. Бизнес-план. Описание товара	ПК-41
21. Бизнес-план. Анализ основных рынков сбыта	ПК-41
22. Бизнес-план. Анализ конкурентного рынка	ОПК ОС-4
23. Бизнес-план. План маркетинга	ПК-41
24. Бизнес-план. План производств	ОПК ОС-4
25. Бизнес-план. Организационный план	ПК-41
26. Бизнес-план. Правовое обеспечение деятельности фирмы	ПК-41
27. Бизнес-план. Оценка возможных рисков	ПК-41

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>.

Наименование курса: «Основы предпринимательской деятельности», ссылка на электронный курс: <https://e-learning.unn.ru/enrol/index.php?id=4555>

6. **Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине, включающий:**
- 6.1. Перечень компетенций выпускников образовательной программы с указанием результатов обучения (знаний, умений, владений), характеризующих этапы их формирования,

описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

ОК-3: способность ориентироваться в политических, социальных и экономических процессах

Индикаторы компетенции	Критерии оценивания (дескрипторы)	
	Не зачтено	Зачтено
<u>Знания</u> <i>Знать</i> организационно-правовые формы предпринимательской деятельности; особенности учредительных документов; базовые составляющие внутренней среды фирмы; порядок государственной регистрации и лицензирования предприятия; механизмы функционирования предприятия	Отсутствие знаний организационно-правовых форм предпринимательской деятельности; особенностей учредительных документов; базовых составляющие внутренней среды фирмы; порядка государственной регистрации и лицензирования предприятия; механизмов функционирования предприятия	Знание организационно-правовых форм предпринимательской деятельности; особенностей учредительных документов; базовых составляющие внутренней среды фирмы; порядка государственной регистрации и лицензирования предприятия; механизмов функционирования предприятия
<u>Умения</u> <i>Уметь</i> определять организационно-правовую форму предприятия; оперировать в практической деятельности экономическими категориями; различать виды ответственности предпринимателей	Полное отсутствие умения определять организационно-правовую форму предприятия; оперировать в практической деятельности экономическими категориями; различать виды ответственности предпринимателей	Умение определять организационно-правовую форму предприятия; оперировать в практической деятельности экономическими категориями; различать виды ответственности предпринимателей
<u>Навыки</u> <i>Владеть</i> навыками составления пакета документов для открытия своего дела; оформлять документы для открытия расчетного счета в банке соблюдать профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса	Полное отсутствие навыков составления пакета документов для открытия своего дела; оформлять документы для открытия расчетного счета в банке соблюдать профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса	Достаточное владение навыками составления пакета документов для открытия своего дела; оформлять документы для открытия расчетного счета в банке соблюдать профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса
Шкала оценок по проценту правильно выполненных контрольных заданий	0 – 35 %	36-100 %

ПК-1: способность подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Индикаторы компетенции	Критерии оценивания (дескрипторы)	
	Не зачтено	Зачтено
<u>Знания</u> <i>Знать</i> методы и инструментарий финансового анализа;	отсутствие знаний методов и инструментария финансового анализа; системы показа-	знание методов и инструментария финансового анализа; системы показа-

систему показателей эффективности предпринимательской деятельности; принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности; пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности	телей эффективности предпринимательской деятельности; принципов и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности; путей повышения и контроля эффективности предпринимательской деятельности	телей эффективности предпринимательской деятельности; принципов и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности; путей повышения и контроля эффективности предпринимательской деятельности
<u>Умения</u> <i>Уметь</i> рассчитывать рентабельность предпринимательской деятельности	Полное отсутствие умения рассчитывать рентабельность предпринимательской деятельности	Умение рассчитывать рентабельность предпринимательской деятельности
<u>Навыки</u> <i>Владеть</i> навыками применения методов оценки эффективности предпринимательской деятельности	Полное отсутствие навыков применения методов оценки эффективности предпринимательской деятельности	Достаточное владение навыками применения методов оценки эффективности предпринимательской деятельности
Шкала оценок по проценту правильно выполненных контрольных заданий	0 – 35 %	36-100 %

ПК-41: способность принимать участие в разработке стратегии обеспечения экономической безопасности организаций, подготовке программ по ее реализации

Индикаторы компетенции	Критерии оценивания (дескрипторы)	
	Не зачтено	Зачтено
<u>Знания</u> <i>Знать</i> основные принципы составления и содержание разделов бизнес-плана	отсутствие знаний основных принципов составления и содержание разделов бизнес-плана	знание основных принципов составления и содержание разделов бизнес-плана
<u>Умения</u> <i>Уметь</i> разрабатывать стратегию и тактику деятельности предприятия; определять приемлемые границы производства	Полное отсутствие умения разрабатывать стратегию и тактику деятельности предприятия; определять приемлемые границы производства	Умение разрабатывать стратегию и тактику деятельности предприятия; определять приемлемые границы производства
<u>Навыки</u> <i>Владеть</i> навыками составления бизнес – плана	Полное отсутствие навыков составления бизнес – плана	Достаточное владение навыками составления бизнес – плана
Шкала оценок по проценту правильно выполненных контрольных заданий	0 – 35 %	36-100 %

ПСК-2:

способность осуществлять мероприятия, в рамках нормативных правовых актов, направленные на профилактику, предупреждение, выявление угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов

Индикаторы компетенции	Критерии оценивания (дескрипторы)	
	Не зачтено	Зачтено
<u>Знания</u>	отсутствие знаний путей по-	знание путей повышения и

<i>Знать</i>	вышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности	контроль эффективности предпринимательской деятельности
<u>Умения</u> <i>Уметь</i>	Полное отсутствие умения различать виды ответственности предпринимателей;	Умение различать виды ответственности предпринимателей;
<u>Навыки</u> <i>Владеть</i>	Полное отсутствие навыков соблюдения профессиональной этики, этических кодексов фирмы, общепринятых правил осуществления бизнеса	Достаточное владение навыками соблюдения профессиональной этики, этических кодексов фирмы, общепринятых правил осуществления бизнеса
Шкала оценок по проценту правильно выполненных контрольных заданий	0 – 35 %	36-100 %

ОПК ОС-4:

способность к ведению инновационно-предпринимательской деятельности

Индикаторы компетенции	Критерии оценивания (дескрипторы)	
	Не зачтено	Зачтено
<u>Знания</u> <i>Знать</i>	отсутствие знаний: основных положений теории предпринимательства и ведения инновационной деятельности; особенностей ведения инновационного предпринимательства; специфики открытия и ведения стартапов, направления их государственной поддержки; традиционные и современных подходы к инновационной деятельности в мировой и отечественной практике	Знание: основных положений теории предпринимательства и ведения инновационной деятельности; особенностей ведения инновационного предпринимательства; специфики открытия и ведения стартапов, направления их государственной поддержки; традиционные и современных подходы к инновационной деятельности в мировой и отечественной практике
<u>Умения</u> <i>Уметь</i>	Полное отсутствие умения ориентироваться в деятельности бизнес-акселераторов и генерировать идеи инновационного предпринимательства	Умение ориентироваться в деятельности бизнес-акселераторов и генерировать идеи инновационного предпринимательства
<u>Навыки</u> <i>Владеть</i>	Полное отсутствие навыков расчета основных показателей эффективности инновационно-предпринимательской деятельности	Достаточное владение навыками расчета основных показателей эффективности инновационно-предпринимательской деятельности
Шкала оценок по проценту правильно выполненных контрольных заданий	0 – 35 %	36-100 %

6.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины завершается сдачей зачета. Учитывая большой объем учебного материала, подготовку к итоговому контролю целесообразно начинать заблаговременно, используя перечень контрольных вопросов по курсу, содержащийся в учебной программе. На основании ответа, обучающемуся определяется отметка, «зачтено», «не зачтено».

Оценка	Уровень подготовки
Зачтено	Хорошая подготовка. Обучающийся дает ответ на все теоретические вопросы билета, но имеются неточности в определениях понятий, процессов и т. п. или ошибки, но при ответах на наводящие вопросы, может правильно сориентироваться и в общих чертах дать правильный ответ. Обучающийся работал на практических занятиях. Выполнение контрольных экзаменационных заданий от 60 до 100%.
Не зачтено	Подготовка недостаточная и требует дополнительного изучения материала. Обучающийся дает ошибочные ответы, как на теоретические вопросы билета, так и на наводящие и дополнительные вопросы экзаменатора. Обучающийся пропустил большую часть практических занятий. Выполнение контрольных экзаменационных заданий до 50%.

6.3. Критерии и процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине, характеризующих сформированность компетенций

Для оценивания результатов обучения в виде знаний используются следующие процедуры и технологии:

- тестирование;
- устные и письменные ответы на вопросы.

Оценка выполнения тестовых заданий рассчитывается в следующем процентном соотношении :

Шкала оценивания	Показатели
Превосходно	90% -100%
Отлично	80% -90%
Очень хорошо	70%-80%
Хорошо	60%-70%
Удовлетворительно	40%-60%
Неудовлетворительно	10%-40%
Плохо	Менее 10%

Результатом проверки компетенций на разных этапах формирования, полученных обучающимся в ходе освоения данной дисциплины, является оценка, выставляемая по семибальной балльной шкале в соответствии со следующими критериями:

1. Полнота и правильность ответа
2. Степень осознанности и понимания изученного материала
3. Языковое оформление ответа

Оценка	Уровень подготовки
Превосходно	Материал изложен полно, даны правильные определения основных понятий; Обнаружено понимание материала, обучающийся обосновывает свои суждения, применяет знания на практике, приводит примеры не только из учебника, но и самостоятельно сформулированные; Материал изложен последовательно и грамотно с точки зрения норм литературного языка
Отлично	Материал изложен полно; Обнаружено понимание материала; Материал изложен последовательно и грамотно с точки зрения норм литературного языка
Очень хорошо	Ответ удовлетворяет тем же требованиям, что и для отметки «отлично», но обучающийся допускает 1-2 ошибки, которые способен исправить
Хорошо	Ответ удовлетворяет тем же требованиям, что и для отметки «очень хорошо», но обучающийся допускает 1-2 ошибки, которые способен исправить, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого материала .
Удовлетворительно	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но: 1. материал изложен неполно, допущены неточности в определении понятий или в формулировках правил; 2. не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и приводить примеры; 3. излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении ответа
Неудовлетворительно	Обучающийся обнаруживает незнание большей части ответа соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, непоследовательно и неуверенно излагает материал
Плохо	Обучающийся обнаруживает незнание ответа соответствующего вопроса

Для оценивания результатов обучения в виде умений и владений используются следующие процедуры и технологии:

- практические контрольные задания, включающих одну или несколько задач, кейсы

Критерии оценки выполненных практических заданий	
Оценка	Критерии оценивания
Превосходно	изложение материала логично, грамотно, без ошибок; сво-

	бодное владение профессиональной терминологией.
Отлично	изложение материала логично, без ошибок; умение высказывать и обосновать свои суждения; теория связана с практикой
Очень хорошо	обучающийся грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет, ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный
Хорошо	обучающийся грамотно излагает материал; владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет, ответ полный, с неточностями или недостаточно полный
Удовлетворительно	обучающийся излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для выполнения задания, не может доказательно обосновать свои суждения; обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.
Неудовлетворительно	в ответе обучающегося проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для выполнения задания
Плохо	отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл

Для проведения итогового контроля сформированности компетенции используются: устный опрос, решение практических задач

6.4. Типовые задания для текущего контроля успеваемости

6.4.1 Задания для оценки компетенции ОК-3: «Способность ориентироваться в политических, социальных и экономических процессах»

Задания для оценки сформированности знаний компетенции ОК-3:

1. Объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли с целью устранения излишней конкуренции между ними

А) концерны	Б) ассоциации	В) консорциумы	Г) синдикаты
-------------	---------------	----------------	--------------

2. Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество

А) хозяйственные товарищества	В) унитарные предприятия
Б) хозяйственные общества	Г) производственные кооперативы (артели)

3. Если средняя численность работников за два предшествующих последовательных календарных года составила 14 чел, то данное предприятие относится к категории:

А) микропредприятия	Б) малые предприятия	В) средние предприятия	Г) крупные предприятия
---------------------	----------------------	------------------------	------------------------

4. Перекупка долговых обязательств с целью обеспечения инкассирования дебиторской задолженности клиента, кредитования и гарантии от кредиторской задолженности клиента

А) франчайзинг	Б) консигнация	В) оперативный лизинг	Г) факторинг
----------------	----------------	-----------------------	--------------

5. Предприятия, которые специализируются на выпуске конечной (готовой) продукции, ориентированной в основном на локальные рынки сбыта с ограниченным спросом, на местные источники сырья и материалов

А) коммунанты	Б) пациенты	В) эксплеренты	Г) картели
---------------	-------------	----------------	------------

6. Посредник, физическое или юридическое лицо, совершающее за определенное вознаграждение сделки в пользу и за счет другого лица, но от своего имени

А) комиссионер	Б) комитент	В) индент	Г) принципал
----------------	-------------	-----------	--------------

7. субъект посреднической сферы, который обладает запасами готовой продукции, обеспечивает ее хранение и поставку (транспортировку)

А) оптовик-купец	Б) дистрибьютор	В) торговый маклер	Г) джоббер
------------------	-----------------	--------------------	------------

8. К ключевым словам, определяющие понятие «предпринимательство» не относится:

А) инновации	Б) платежеспособность	В) риск	Г) прибыль
--------------	-----------------------	---------	------------

9. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к коммерческому предпринимательству

А) плата процентов за кредит	Б) наем работников для выполнения различных коммерческих операций	В) приобретение семян	Г) ремонтно-строительные работы в животноводстве
------------------------------	---	-----------------------	--

10. Предприниматель-посредник, который занимается реализацией товаров и должен иметь складское помещение и транспорт (или возможность его использования)

А) агент	Б) брокер	В) посылторговец	Г) коммивояжер
----------	-----------	------------------	----------------

Задания для оценки сформированности умений компетенции ОК-3:

Назовите не менее двадцати характеристик успешного предпринимателя.

Задания для оценки сформированности навыков компетенции ОК-3

Проведите анализ кейса «Лесопромышленный комплекс Карелии»

Деревообрабатывающие и целлюлозно-бумажные предприятия сталкиваются со все более обостряющейся проблемой – необеспеченностью местным сырьем. Наиболее крупными потребителями лесного сырья в республике Карелия являются действующие целлюлозно-бумажные предприятия. В настоящее время потребность в балансовой древесине и щепе только двух из них, крупнейших в России (ОАО «Сеgezский ЦБК» – производство мешочной бумаги и бумажных мешков, ОАО «Кондопога» – производство газетной бумаги), оценивается почти в 3 млн куб. м. и могут быть удовлетворены за счет местных производителей примерно наполовину. Такое соотношение сохранится, по расчетам предприятий, примерно на 5 лет.

В настоящее время целлюлозно-бумажная промышленность потребляет ежегодно около 3,5 млн куб. м лесных ресурсов. В течение ближайших лет эти потребности возрастут, по прогнозам предприятий, до 6,0 млн куб. м. Потребность деревообрабатывающих предприятий, из которых десять являются крупными производителями и экспортерами пиломатериалов (продольно распиленных лесоматериалов), можно оценить примерно в 2,5 млн куб. м леса. В перспективе эта величина, имея в виду загрузку производственных мощностей деревообрабатывающей промышленности, может возрасти практически вдвое.

Кроме того, потребность в топливной древесине в настоящее время оценивается примерно в 1 млн куб. м в год.

Барьером на пути повышения качества экспортных пиломатериалов становится качество исходного сырья – пиловочника. Самое высокосортное и высококачественное сырье отправляется лесозаготовителями на экспорт. Деревообработчики обеспечиваются сырьем по остаточному принципу и вынуждены брать не самое лучшее сырье, включая третий сорт (вершинные части дерева, кривизна, сучковатость и пр.). Использование некачественного сырья уменьшает общий выход пиломатериалов, приводит к большому проценту выхода пилокоротья, которое либо не находит сбыта, либо реализуется по ценам, на треть меньшим обычных пиломатериалов.

Таким образом, в лесопромышленном комплексе Карелии явно обозначились противоречия между целями лесозаготовителей, с одной стороны, и деревообрабатывающими и целлюлозно-бумажными предприятиями – с другой.

Первые отчетливо ориентированы на преимущественный экспорт необработанной древесины, которые сталкиваются со все увеличивающимся дефицитом местных ресурсов, поставляемых для переработки. При этом нередко второсортным.

Явные преимущества лесозаготовителей перед деревообработчиками в обладании сырьем делает практически невозможным или очень дорогим реализацию заказа лесозаготовителям размерных поставок пиловочника по требуемым длинам, без чего невозможен переход деревообработчиков на выполнение экспортных поставок по спецификациям заказчиков. В сложившейся ситуации значительные потенциальные преимущества по эффективной деревообработке и экспорту пиломатериалов видятся в комплексных вертикально интегрированных предприятиях со всеми лесоторговыми базами, заготовительными и перерабатывающими мощностями.

Ситуация с экспортом лесоматериалов, выраженная ориентация хозяйствующих субъектов, прежде всего лесозаготовителей, на внешнем рынке заставляют наиболее прогрессивных собственников и менеджеров искать разнообразные, в том числе организационно-экономические способы реализации своих экономических интересов и удовлетворения потребностей в древесном сырье.

Алгоритм решения кейса:

- а) Как Вы думаете, это скажется на финансовых результатах деревообработчиков или нет?
- б) Уменьшает ли данный факт эффективность экспорта?
- в) Повлияет ли это на экономическую безопасность деревообрабатывающего предприятия?
- г) Повлияет ли проблема обеспечения комбината сырьем на его устойчивость и экономическую безопасность?
- д) Какова стратегия развития лесоперерабатывающего комплекса в условиях вступления России в ВТО?

6.4.2. Задания для оценки компетенции ПК-1 «Способность подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов»

Задания для оценки сформированности знаний компетенции ПК-1:

1. Организационно - правовая форма предприятия, создаваемая по соглашению не менее двух граждан либо юридических лиц путем объединения их вкладов (как в денежной, так и в натуральной форме) в целях осуществления хозяйственной деятельности

А) хозяйственные товарищества	В) унитарные предприятия
Б) хозяйственные общества	Г) производственные кооперативы (артели)

2. Объединение предпринимателей с целью совместного проведения финансовой операции

А) концерны	Б) ассоциации	В) консорциумы	Г) синдикаты
-------------	---------------	----------------	--------------

3. Если средняя численность работников за два предшествующих последовательных календарных года составила 270 чел, то данное предприятие относится к категории:

А) микропредприятия	Б) малые предприятия	В) средние предприятия	Г) крупные предприятия
---------------------	----------------------	------------------------	------------------------

4. Предприятия, которые специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, иногда осуществляют промежуточную сборку

А) коммунанты	Б) пациенты	В) эксплеренты	Г) картели
---------------	-------------	----------------	------------

5. Компания закупает машинное оборудование, компьютеры, транспортные средства, складские помещения для использования их в производственных целях арендатором, сохраняя право собственности на них до конца аренды

А) франчайзинг	Б) консигнация	В) оперативный лизинг	Г) факторинг
----------------	----------------	-----------------------	--------------

6. Независимое коммерческое предприятие, приобретающие право собственности на все товары, с которыми они имеют дело.

А) оптовик-купец	Б) дистрибьютор	В) торговый маклер	Г) джоббер
------------------	-----------------	--------------------	------------

7. Первое лицо (обычно производитель или собственник товара), дающее поручение второму лицу заключить определенную сделку или ряд сделок от имени второго лица, но за счет первого лица

А) комиссионер	Б) комитент	В) индент	Г) принципал
----------------	-------------	-----------	--------------

8. Предприниматель-посредник, который не только продает, но и доставляет товар покупателю (продажа с доставкой)

А) агент	Б) брокер	В) посылторговец	Г) коммивояжер
----------	-----------	------------------	----------------

9. К ключевым словам, определяющие понятие «предпринимательство» не относится

А) конкуренция	Б) инновации	В) риск	Г) инициативность
----------------	--------------	---------	-------------------

10. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к коммерческому предпринимательству

А) плата процентов за кредит	Б) организация эмиссии простых акций	В) приобретение семян	Г) аренда торговых складов
------------------------------	--------------------------------------	-----------------------	----------------------------

Задания для оценки сформированности умений компетенции ПК-1:

1. Назовите источники бизнес-идей не менее 5
2. Дайте определение термину «франчайзинг»

Задания для оценки сформированности навыков компетенции ПК-1:

Проведите **анализ кейса** «Контрафактные товары и асимметрия информации»

По многим товарным позициям контрафактное производство достигло апогея в середине 90-х гг. XX в., однако лишь в 2002 г. о нем заговорили политики и аналитики. Тому есть три причины:

Первая причина – отечественные и иностранные товаропроизводители стали уделять больше внимания охране интеллектуальной собственности. Если в 1997 г. Роспатент получил чуть менее 30 тыс. заявок на регистрацию знаков и знаков обслуживания, то в 2001 г. их было более 53 тыс., при этом российских заявителей пришлось 75% всех поданных в Роспатент заявок. Правда российские фирмы представлены в основном Центральным и Северо-Западным федеральными округами, на которые приходится три четверти российских заявок.

Практически не регистрируют товарные знаки Дальневосточный, Уральский, Сибирский федеральные округа: на них в сумме приходится около 9% заявок, поданных в Роспатент в 2001 г. Среди зарубежных стран-заявителей на протяжении послед-

них пяти лет с большим отрывом лидирует Германия, за ней США, Италия, Франция и Швейцария.

Невозможность защитить признанные права владельцев товарных марок привели к падению международного престижа России и ухудшению ее шансов на торговое сотрудничество. Кто будет вкладывать деньги в нашу экономику, если, например, по информации торгового представительства России в США, фирма, производящая батарейки «Энерджайзер», теряет на российском рынке ежегодно 650 тыс долл. из-за того, что из Китая и Украины ввозятся поддельные батарейки по цене в 10 раз ниже цены производителя?

Вторая причина – борьба с контрафактным производством – одна из немногих сфер, где власть и бизнес становятся союзниками. На контрафакте государство теряет налоговые сборы, а предприятия, представляющие правообладателей товарных знаков, выставляют целый спектр претензий изготовителям подделок. Это и компрометация качества товара, и сокращение объемов реализации оригинальной продукции, и вынужденное снижение цен под давлением дешевых подделок, и затраты на налаживание внутрифирменных служб, отслеживающих и пресекающих контрафакт.

Третья причина – борьба с контрафактным производством зачастую используется как повод для претензий контролирующих и силовых структур на расширение своих полномочий. Проблема контрафакта связана с проблемой спекуляции. В СМИ распространяются сообщения о том, что рынок наводнен подделками. Апеллируя к масштабности явления, заинтересованные ведомства пытаются наращивать свои административные полномочия по борьбе с ним. К числу таких

мер относятся усложнение процедуры сертификации, попытка ввести голографические марки, расширение полномочий проверяющих органов и прочее. В результате формируется своеобразный околосударственный бизнес.

Основная проблема контрафакта связана с тем, что он дискредитирует оригинальный товар, предлагая продукцию заведомо худшего качества. Далеко не все товарные группы равно подвержены угрозе подделок.

Поскольку разумно производить подделки в странах с нежестким законодательством по защите интеллектуальной собственности, включая охрану прав владельцев товарных знаков, широкомасштабное контрафактное производство преимущественно развито в Азии и на Ближнем Востоке. Чаще подделывается товар, основанный не на высоких технологиях, а на значительных затратах человеческого труда, традиционно дешевого в этих странах.

Защищают товар от подделок технологии, предполагающие больше инвестиций, длительный производственный цикл и низкую пространственную мобильность производства. Впрочем, усложнение технологии, с одной стороны, защищает товар от подделок, а с другой – затрудняет его реализацию вследствие роста себестоимости. Можно выпускать классный товар, который никто и никогда не подделает, но он будет настолько дорогим, что его никто покупать не будет.

Сокращает вероятность подделок специфика сырья и дефицитность ингредиентов. Скажем, дезодорант выпустить – сложно, а чай запаковать любой можно. Нужно только сделать упаковку. Не случайно легкая доступность сырья и недолгий срок выдержки приводят к тому, что подделки больше касаются грузинских и молдавских вин, чем французских или итальянских.

Объектами фальсификации становятся бренды, которые исторически популярны в России, но в силу различных политических и экономических причин временно перестают импортироваться в РФ. Образовавшийся вакуум заполняет контрафакт. Например, привычный советским людям «Боржом» после распада СССР оказался импортным напитком. Возобновление торговых отношений с

Грузией требовало время. Разрыв в поставках на 4 – 5 лет привел к тотальной фальсификации этого бренда к середине 90-х гг. XX века. «Нарзан» же и «Ессентуки» остались

российскими брендами и не испытали трудностей, связанных с «парадом суверенитетов», поэтому и объектами фальсификаций стали в гораздо меньших масштабах.

География контрафакта имеет продуктовую специфику. Одни поддельные продукты импортируются, другие изготавливаются внутри страны. Так, контрафактный чай «Lipton» или кофе «Neskafe Gold» фасуют как правило, внутри России. А алкоголь класса «премиум» преимущественно завозится из стран Восточной Европы и ближнего зарубежья. Контрафактная спортивная одежда и обувь на 70% завозится из стран Азии и Ближнего Востока, Китая, а на 30% – изготавливается в России. В последнее время традиционный поставщик контрафакта – Китай декларирует намерения бороться с поддельным производством и защищать права владельцев торговых марок, что связано с вступлением страны в ВТО.

6.4.3. Задания для оценки компетенции ПК-41 «Способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми стандартами»

Задания для оценки сформированности знаний компетенции ПК-41:

1. К источникам формирования предпринимательских идей не относятся:

А) достижения науки и техники	Б) конкуренция	В) фондовые биржи	Г) географические и структурные «разрывы»
-------------------------------	----------------	-------------------	---

2. Многоотраслевое акционерное общество, контролирующее предприятия через систему участия

А) концерны	Б) ассоциации	В) консорциумы	Г) синдикаты
-------------	---------------	----------------	--------------

3. Предприятие, созданное группой лиц для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, где обязательным условием является личное трудовое и иное участие его членов в деятельности.

А) хозяйственные товарищества	В) унитарные предприятия
Б) хозяйственные общества	Г) производственные кооперативы (артели)

4. Соглашения между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем объеме производства и др

А) коммунанты	Б) патенты	В) эксплеренты	Г) картели
---------------	------------	----------------	------------

5. Если средняя численность работников за два предшествующих последовательных календарных года составила 16 чел, то данное предприятие относится к категории:

А) микропредприятия	Б) малые предприятия	В) средние предприятия	Г) крупные предприятия
---------------------	----------------------	------------------------	------------------------

6. Предприниматель-посредник, который сам не участвует в заключении сделки, а только указывает на возможность ее заключения

А) оптовик-купец	Б) дистрибьютор	В) торговый маклер	Г) джоббер
------------------	-----------------	--------------------	------------

7. Вид торгово-посреднической операции, когда посредник продает товар со своего склада на основе договора поручения

А) франчайзинг	Б) консигнация	В) оперативный лизинг	Г) факторинг
----------------	----------------	-----------------------	--------------

8. Разновидность комиссионной операции, когда импортер одной страны дает поручение представителю другой страны на покупку партии конкретного товара

А) комиссионер	Б) комитент	В) индент	Г) принципал
----------------	-------------	-----------	--------------

9. Лицо, действующее от имени и в интересах производителя товара или потребителя

А) агент	Б) брокер	В) посылторговец	Г) коммивояжер
----------	-----------	------------------	----------------

10. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к производственному предпринимательству

А) приобретение семян	Б) рекламная деятельность	В) аренда торговых складов	Г) наем работников для выполнения различных коммерческих операций
-----------------------	---------------------------	----------------------------	---

Задания для оценки сформированности умений компетенции ПК-41:

1. Проанализируйте рынок выбранного товара и составьте план маркетинга
2. Составьте бизнес-план

Задания для оценки сформированности навыков компетенции ПК-41:

Проведите **анализ кейса** «Влияние развития информационных технологий на экономическую безопасность предприятий разного размера».

Определите факторы конкурентного преимущества обеих фирм.

Как информационные технологии могли повлиять на экономическую безопасность предприятий?

Каким способом фирма Intel могла бы снизить свои бизнес-риски?

Компания Intel была образована в США в 1974 г. для извлечения дохода из лизинговых операций с компьютерами и компьютерным оборудованием. Экономической основой ее бизнеса стали быстрый рост компьютеризации и информатизации бизнеса, с одной стороны, и высокая стоимость компьютерной техники – с другой (стоимость наиболее мощных существовавших тогда компьютеров серии IBM-360 достигала миллиона долларов и более). Высокие и медленно снижающиеся цены на вычислительную технику делали аренду компьютера для многих организаций, только приступивших к освоению новых информационных технологий, более предпочтительной, чем приобретение собственного компьютера. Поэтому вплоть до начала 80-х гг. XX в. общие затраты пользователей вычислительной техники на аренду многократно превышали расходы арендодателей на ее приобретение.

Компания Intel сдавала компьютеры и компьютерное оборудование в лизинг по всему миру, делая особый упор на IBM-совместимые компьютеры. При появлении более эффективных моделей Intel продавала пользователю арендуемую им технику по остаточной стоимости (в 2–3 раза дешевле нового образца) и начинала следующий виток лизинговых операций с новым оборудованием. Лизинг компьютерной техники процветал, и компания была одним из лидеров этого сектора. Важно подчеркнуть, что, несмотря на быстрый рост капитала, она относилась к средним компаниям, поскольку действовала в одном виде бизнеса.

За четыре года (с 1974 по 1978 гг.) валовой доход Intel вырос в четыре раза и достиг 700 млн долл., а ее оборотные активы превысили 1 млрд долл. В 1978 г. компания достигла восьмого места в списке 100 крупнейших компьютерных фирм США. Поэтому, когда в июле 1978 г. преуспевающая Intel обратилась к банкам за займом в 500 млн долл. на расширение бизнеса, после обязательной в таких случаях экспертизы ее состояния самыми квалифицированными аудиторами, она встретила полное понимание и поддержку.

Однако в сентябре 1980 г. компания была объявлена банкротом, а общая сумма ее задолженности достигла к этому моменту 1,2 млрд долл., поставив на тот момент своеобразный рекорд. Причиной этого стало резкое изменение показателя производительность/цена компьютерного оборудования с выходом на рынок компьютеров новой, микропроцессорной архитектуры. Для рентабельности лизинговых операций необходимо, чтобы средний срок аренды окупал значительную часть стоимости оборудования, а перепад потребительских характеристик между последовательными поколениями сдаваемого оборудования был не слишком большим, что позволило бы лизингодателю реализовать оборудование арендатору по его остаточной стоимости с учетом всех издержек и средней

по отрасли прибыли. Поэтому появление в 1979 г. на рынке машин нового, микропроцессорного поколения вызвало настоящий обвал рынка лизинговых услуг в секторе вычислительной техники. Пионером новой волны микропроцессорных компьютеров явилась модель IBM-4341, цена которой была в 5 раз ниже сопоставимой с ней по потребительским параметрам машины предыдущего поколения IBM-370/158, выпущенной на рынок в 1972 г. Результатом этого стало резкое обесценивание основных активов лизинговых компаний.

Например, модель IBM-370/148, которая в 1977 г., во время процветания компании Intel, стоила 750 тыс. долл., на рубеже 1979–1980 гг. продавалась уже за 35 тыс. долл.

Следует подчеркнуть, что выпуск IBM-4341 не был спланированной, подготовительной акцией компании IBM по захвату рынка. В этот период компания теряла клиентов, ее прибыль снижалась, позиции в отрасли ослаблялись. Ей удалось опередить начинающуюся «микропроцессорную революцию», характеризовавшуюся выпуском большого числа моделей мини- и макромашин разными производителями. После решительной, но болезненной смены номенклатуры своей продукции, сопровождавшейся глубокой перестройкой структуры производства, IBM сумела преодолеть кризис и начать процесс восстановления своих позиций в отрасли.

6.4.4. Задания для оценки компетенции ПСК-2 «Способность осуществлять мероприятия, в рамках нормативных правовых актов, направленные на профилактику, предупреждение, выявление угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов»

Задания для оценки сформированности знаний компетенции ПСК-2:

1. Венчурные фирмы или инновационные предприятия, которые занимаются в основном научными, конструкторскими разработками, коммерческим освоением технических открытий, производством опытных партий товаров

А) коммунанты	Б) пациенты	В) эксплеренты	Г) картели
---------------	-------------	----------------	------------

2. Форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить и в другие образования

А) концерны	Б) ассоциации	В) консорциумы	Г) синдикаты
-------------	---------------	----------------	--------------

3. Объединение лиц, созданное для осуществления предпринимательской деятельности

А) хозяйственные товарищества	В) унитарные предприятия
Б) хозяйственные общества	Г) производственные кооперативы (артели)

4. Крупная, достаточно стабильная фирма, предоставляет малому предприятию, не имеющему экономического положения в бизнесе, право в течение определенного времени в определенном месте вести предпринимательскую деятельность с использованием уже применяемой усовершенствованной им технологии, ноу-хау, популярной торговой марки.

А) франчайзинг	Б) консигнация	В) оперативный лизинг	Г) факторинг
----------------	----------------	-----------------------	--------------

5. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к производственному предпринимательству

А) аренда торговых складов	Б) плата процентов за краткосрочный кредит	В) ремонтно-строительные работы в животноводстве	Г) наем работников для выполнения различных коммерческих операций
----------------------------	--	--	---

6. Посредник, специализирующийся на приобретении товаров у производителей и реализующий их (распределяющий) своим постоянным клиентам

А) оптовик-купец	Б) дистрибьютор	В) торговый маклер	Г) джоббер
------------------	-----------------	--------------------	------------

7. Лицо, в интересах и от имени которого действует агент

А) комиссионер	Б) комитент	В) индент	Г) принципал
----------------	-------------	-----------	--------------

8. Если средняя численность работников за два предшествующих последовательных календарных года составила 101 чел, то данное предприятие относится к категории:

А) микропредприятия	Б) малые предприятия	В) средние предприятия	Г) крупные предприятия
---------------------	----------------------	------------------------	------------------------

9. Лицо, основная задача которого свести покупателей с продавцами и помочь им достичь договоренности

А) агент	Б) брокер	В) посылторговец	Г) коммивояжер
----------	-----------	------------------	----------------

10. Спекулянтов на бирже называют

А) агенты	Б) дилеры	В) брокеры	Г) маклеры
-----------	-----------	------------	------------

Задания для оценки сформированности умений компетенции: ПСК-2

Сформулируйте не менее 10 этических кодексов фирмы

Задания для оценки сформированности навыков компетенции ПСК-2:

Проведите **анализ кейса**

В тексте допущено 8 ошибок, связанных с неправильной организацией и управлением производства, найдите их. Прокомментируйте, могут ли эти ошибки повлиять на экономическую безопасность предприятия.

Сын известного предпринимателя из Америки решил открыть в Японии новый филиал своей фирмы по изготовлению обуви. Отец перед поездкой его предупредил: «Смотри сынок, Восток – дело тонкое», но сын в ответ только улыбался. Если бы он знал, насколько тонким окажется это дело...

Странности начались уже в отеле. Когда молодой предприниматель дал доллар коридорному, который подносил его чемоданы, тот почему-то брезгливо бросил доллар на пол и громко захлопнул за собой дверь. Следующие дни превратились для предпринимателя в сущий кошмар – весь обслуживающий персонал делал вид, будто не понимает английского языка. Когда неделю спустя он переехал в другой отель, то дал коридорному пять долларов – оказалось, это именно то, что нужно. В дальнейшем американец, наученный горьким опытом, постоянно давал чаевые в несколько раз больше, чем это принято в Америке (1).

Чтобы получить разрешение на открытие предприятия он пошел на прием к местному префекту. Решив, что раз в этой стране принято так по-крупному брать, то так тому и быть, американец приготовил для чиновника приличную сумму денег. И снова попал впросак: ближайшую ночь он провел в полицейском участке по обвинению в подкупе должностного лица и нанесении ему морального ущерба, и лишь вмешательство американского консула предотвратило скандал. Больше давать взятки чиновникам американский бизнесмен не рисковал (2). Кроме того, по совету консула он немедленно нанял личного адвоката: оказалось, что эти японцы – жуткие сутяги, их рыбой не корми, дай только потаскать своего ближнего в суд по любому поводу, отчего доля юристов в населении Японии заметно выше, чем в Америке (3).

Когда американский предприниматель приобрел хороший фабричный корпус и начал уже нанимать рабочих, он столкнулся с новыми проблемами. Работники отказывались приступать к работе, пока на заводе не будет создана профсоюзная ячейка Всеяпонского профсоюза обувщиков (4), а также пока в Совет директоров не будет введен представитель из профсоюзного комитета (5). На все призывы избавиться от тирании профсоюзных бюрократов и проявить личную инициативу японцы задумчиво качали головой и повторяли свои требования. Американцу пришлось сдаться и удовлетворить все их требования.

Вскоре фабрика по изготовлению обуви начала функционировать. Сырье и материалы приходили от поставщиков по японской традиции точно в установленные сроки. Но, к сожалению, вскоре эффективность труда стала снижаться, так как японцы трижды в день

приостанавливали свою работу и начинали нараспев скандировать лозунги (6). Когда американский предприниматель попросил переводчика перевести, тот сказал, что это гимн фирмы, сочиненный профсоюзным комитетом. «В каждом монастыре – свои обычаи», – решил американец, тем более что на качестве продукции это никак не отражалось. Однако, когда он попытался призвать рабочих к соревнованию за усовершенствование производительного процесса, как было принято на американских фирмах, его призыв остался без ответа (7).

Но самое большое разочарование в своих способностях познать загадочную японскую душу ожидало его в конце финансового года. Когда он выдал лучшим, по его мнению, работникам премию в несколько окладов, то вместо восторгов пришлось выслушивать нудные поучения профсоюзного лидера: мол, это в Америке работают за длинный доллар, а в Японии – за честь фирмы и премиальные считают оскорблением (8).

На этом терпение американского предпринимателя лопнуло. Он немедленно вернулся в Америку и стал просить отца, чтобы он послал его куда угодно – хоть в Бразилию, хоть в Россию, но только не в Японию.

6.4.5. Задания для оценки компетенции ОПК ОС-4 «Способность к ведению инновационно-предпринимательской деятельности»

Задания для оценки сформированности знаний компетенции ОПК ОС-4:

1. Особенностью венчурного предпринимательства является ...

А) высокий риск осуществления инвестиций	В) длительность жизненного цикла организации
Б) подчиненность крупным предприятиям	Г) деятельность только на основе заемного капитала

2. Работник предприятия, предлагающий качественно новые идеи по решению задач, выполняет роль ...

А) организатора	В) генератора идей
Б) аниматора идей	Г) модератора идей

3. Венчурное финансирование используется для проектов...

А) технического перевооружения	В) освоения новой продукции
Б) расширения выпуска	Г) модернизации продукции

4. Участниками инновационного проекта не являются...

А) инвесторы	В) покупатели продукции
Б) заказчики разработки	Г) проектировщики

5. Инновационный цикл начинается с...

А) фундаментальных исследований	В) опытно-конструкторских работ
Б) освоения запуска в производство	Г) выхода новой продукции на рынок

6. Процесс-инновации – это...

А) разработка и внедрение новых или значительно улучшенных производственных методов, предполагающих применение нового производственного оборудования, новых методов организации производства или их совокупности	В) процесс разработки, освоения и внедрения новой техники
Б) разработка и внедрение организационных структур управления производством	Г) коммерциализация новшеств

7. Инновационный процесс – это...

А) процесс освоения продукт-инноваций	В) разработка, освоение и внедрение процесс-инноваций
Б) процесс появления, разработки и дове-	Г) процесс разработки технической доку-

дения научных и технических идей до их коммерческого использования	ментации инновационного проекта)
8. Инновационный процесс является...	
А) прогнозируемым, с высокой окупаемостью затрат	В) сложным, затратным, с низкой окупаемостью затрат
Б) цикличным, с простой реализацией, отличается низкой себестоимостью	Г) неопределенным, многовариантным, вероятностным
9. Эффективность взаимодействия стадий инновационного цикла обеспечивается...	
А) многообразием организационных форм и экономических механизмов	В) многообразием организационных форм и единообразием экономических механизмов
Б) единообразием организационных форм и многообразием экономических механизмов	Г) единообразием организационных форм и экономических механизмов
10. Электровооруженность труда — это...	
А) отношение электрической энергии к массе всех видов энергии, потребленных предприятием	В) отношение потребленной электроэнергии к числу рабочих (работников)
Б) удельный вес электроэнергии, потребленной непосредственно в технологических процессах	Г) отношение электрической энергии к массе всех видов энергии, используемых для приведения в движение машин, оборудования и всех прочих механизмов
11. Полный инновационный цикл состоит из следующих стадий...	
А) зарождение идеи, фундаментальные исследования, прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, освоение промышленного производства, распространение и использование новой продукции	В) прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, освоение промышленного производства, распространение и использование новой продукции
Б) фундаментальные исследования	Г) прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки
12. Инновационные инкубаторы предназначены для...	
А) разработки продукт-инноваций	В) формирования наукоемких фирм
Б) проведения фундаментальных исследований	Г) внедрения процесс-инноваций
13. Инновационный проект представляет собой...	
А) план мероприятий, направленных на повышение эффективности производства	В) систему научно-технической, организационно-правовой и финансово-экономической документации, необходимой для реализации нововведения на предприятии (в организации)
Б) производственную программу 1	Г) план работ по совершенствованию охраны окружающей среды
14. Научно-техническая революция — это...	
А) создание новых, качественно более со-	В) закономерный исторический процесс,

вершенных машин и оборудования	представляющий коренные преобразования науки, техники, материального производства и обеспечивающий на основе их единства и взаимосвязи достижение качественно новой производительности общественного труда
Б) разработка и внедрение системы машин, приборов и других видов оборудования, конкурентоспособных на мировом рынке	рост масштабов применения науки в производстве Г)

15. Получение прибыли от инновационной деятельности предприятия начинается на этапе ...

А) коммерциализации инновации	В) фундаментальных исследований
Б) прикладных исследований	Г) проектных работ

Задания для оценки сформированности умений компетенции ОПК ОС-4:

Сформулируйте не менее 10 особенностей инновационного предпринимательства

Задания для оценки сформированности навыков компетенции ОПК ОС-4:

Проведите **анализ кейса «Заставь инвестора поверить в себя»**

Целый год успешный молодой программист по фамилии Робертс трудился над разработкой программного обеспечения для госпиталя, в котором он работал. По окончании работ руководство госпиталя быстренько продало этот софт одному из своих вендоров примерно за 200 тыс. долл. Конечно, с юридической точки зрения продукт принадлежал госпиталю. Но сам факт, что его разработал именно он, — заставил Робертса задуматься. Из данного факта он сделал два вывода, которые, как оказалось впоследствии, развернули его судьбу на 180 градусов. Вывод первый — цена продажи «его продукта» была 97значительно больше годовой зарплаты непосредственно разработчика Робертса. В то время он зарабатывал чуть больше 60 тыс. долл. в год. Вывод второй — времени на написание этой системы ему потребовалось меньше года.

Решение пришло быстро. В 1995 году Робертс поступил на программу MBA школы менеджмента MIT Sloan. Свое имя Павел Робертс обрел в тот период, когда изучал русский язык. В практиковавшихся на занятиях ролевых играх он выбрал себе псевдоним Павел, это имя ему так понравилось, что впоследствии он узаконил его. Конечной целью обучения Паши на программе MBA было создание собственного дела. Павел с самого начала, еще до поступления, знал, в каком направлении будет работать — цифровая телефония.

«Заставь инвестора поверить в себя», — именно таким принципом руководствовался американец Павел Робертс, на первом году обучения принимая решение об участии в предпринимательском конкурсе MIT \$50K, ежегодно проводимом Массачусетским технологическим институтом (MIT). «Идти на конкурс — это намного интереснее, чем сидеть дома и размышлять над своей идеей», — считал Павел.

Конечно, сперва Паше пришлось пройти предварительную стадию соревнования — конкурс \$1K, где приз составляет 1000 долл. и нужно представить только описание проекта — «Executive summary» (резюме бизнес-плана). Практически вся информация, необходимая для презентации жюри предпринимательского конкурса (а впоследствии и инвесторам) подобного уровня, бралась из «Executive summary». Бизнес-план в миниатюре «Executive summary» — это ответ на три почему: «Почему этот — продукт/услуга? Почему сейчас? Почему эта команда?» На тот период времени у Паши даже не было своего ло-

готипа, компания не была зарегистрирована. Все, что он имел, это доменное имя и не самого лучшего качества web-сайт.

С успехом пройдя первый этап конкурса \$1К, Павел принял участие в финальной части \$50К, где уже потребовался полный бизнес-план. Павел создал команду для работы над бизнес-планом, и прохождение этапов конкурса помогало и ему и команде в целом расширять свое видение проблемы и вместе с тем, конкретизировать детали проекта, что позволяло начать разговоры с потенциальными потребителями.

За победу в конкурсе Павел с командой получили призовые деньги, но не сразу все полагавшиеся 30 тыс. долл. 15 тыс. долл. поступили к ним на счет в течение 6 месяцев и еще 15 тыс. долл. они получили в виде различных услуг, включая консультации финансистов, юристов и венчурных капиталистов по стратегическому планированию. Впрочем, полезными, на взгляд Паши, были только услуги юриста. По его мнению, на самом деле гораздо больше работы он уже с командой проделал после финала конкурса \$50К, нежели в течение соревнования.

Эта победа имела два следствия: Павел ушел из МВА с середины программы и основал технологическую компанию WebLine Communications. Сразу после победы в конкурсе в первые же недели Павел зарегистрировал компанию, потом в течение шести месяцев нашел «ангельские» инвестиции — около 600 тыс. долл. Сразу после этого в компанию начали набирать людей. Зарплаты были порядка 30 тыс. долл. в год (около половины того, что он зарабатывал до поступления на МВА). Через 9 месяцев нашли для компании CEO.

Своего первого венчурного инвестора компания нашла через год довольно нестандартным способом. Основатель компании со своей командой был тогда в Калифорнии, «засеивая» своими предложениями разные венчурные фонды. Однажды в конце рабочего дня, когда уже кончились все копии бизнес-плана, было принято решение заглянуть еще в одну компанию. У команды Робертса была презентация в PowerPoint, и они хотели запустить ее, но управляющие из венчурного фонда остановили их: «Давайте просто побеседуем, поскольку все уже устали». Они проговорили два часа. А на следующий день, в семь утра, Робертса разбудили в гостинице и прислали по факсу инвестиционное предложение. Так компания прошла первый раунд венчурного инвестирования — 8 млн долл. При этом компания уже имела готовый продукт и несколько первых клиентов, хотя продукт был сыроват. Позже продукт значительно усовершенствовали.

Примерно за год после победы в конкурсе компания наняла первых 25 человек, затем еще сотню в течение нескольких лет. Когда для компании был найден CEO, Павел оставил за собой пост вице-президента по маркетингу, а потом — главного архитектора ПО. Ему это нравилось гораздо больше, чем маркетинг. В какой-то момент основатель бизнеса начал подсчитывать свои рабочие часы — получалось более 100 часов в неделю. Несколько сотрудников из старой команды, работавших в аналогичном ритме, даже ушли из-за этого. Так продолжалось около девяти месяцев, пока не нашли сотрудника на должность CEO. Затем рабочее время Робертса сократилось до 60–80 часов в неделю, пока не был осуществлен выход — продажа компании. В 1999 году ее купила Cisco Systems за 325 млн долл. После продажи Робертс по-прежнему занимался доводкой продуктов, но это занимало у него уже около 50 часов в неделю.

Спустя несколько лет 40-летний миллионер вернулся в МВА в бизнес-школу MIT Sloan и сейчас задумывается о создании нового высокотехнологичного бизнеса. Основное, что вынес Робертс из своего опыта создания и развития компании, состоит в следующем.

- Область знаний, сегодня наиболее перспективных для технологических компаний, может быть любой, главное, чтобы ваши продукты были востребованы рынком, а ваша рыночная позиция — устойчивой. Что еще важно? Четкая экономическая целесообразность ваших предложений: разных интересных штук можно придумать и сделать много, но попробуй их продать. Конкурентное преимущество дает также техническая защищенность авторских идей.

• Как убедить инвестора дать деньги на бизнес? Нужно заставить его поверить в тебя. Нужна хорошая команда. Желание сделать дело. Знание технологий и рынка. Наши технологии было легко демонстрировать — их польза была весьма наглядной и интуитивно понятной.

• Тем, кто хочет запустить свой высокотехнологичный бизнес, выходить нужно с планом, хорошо продумать, что будете делать, действовать быстро. Ввязаться в это дело и просто действовать или идти на конкурс — это намного интереснее, чем сидеть дома и размышлять над своей идеей. Ну и подумать о других вариантах финансирования: делать ли все, что называется, на коленке или искать партнерства с крупными компаниями.

Вопросы к кейсу:

1. Что побудило Робертса заняться предпринимательством?
2. Что дали предпринимателю программа MBA в MIT и участие в конкурсе MIT \$50K?
3. На ваш взгляд, Робертс занялся бизнесом, потому что выиграл конкурс MIT \$50K, или все-таки бизнес для него был первичен?
4. Что делал Робертс сразу после победы в конкурсе? На ваш взгляд, это были правильные шаги?
5. Как изменилась жизнь предпринимателя после продажи компании?
6. Есть ли у российских предпринимателей, которые имеют идеи, подходящие для организации инновационного бизнеса, такая возможность, как у Робертса?
7. Был ли типичным для данного бизнеса выход инвестора из инвестиционной сделки?

6.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания.

Положение «О проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в ННГУ», утверждённое приказом ректора ННГУ от 13.02.2014 г. №55-ОД,

Положение о фонде оценочных средств, утвержденное приказом ректора ННГУ от 10.06.2015 №247-ОД.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература

1. Полетаев В.Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография.- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.-281 с. ISBN 978-5-16-011416-3? 20 экз. [<http://znanium.com/bookread2/php?book=523338>]
2. **Основы предпринимательской деятельности:** Учебное пособие / Т.М. Голубева. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 272 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). (переплет) ISBN 978-5-91134-407-8, 700 экз. <http://znanium.com/bookread2.php?book=400632>
3. Основы предпринимательской деятельности. Электронный курс, созданный в системе электронного обучения ННГУ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://e-learning.unn.ru/enrol/index.php?id=4555>

б) дополнительная литература

1. Государство и бизнес: социально-экономическая ответственность в условиях глобализации. State and Business: Socio-Economic Responsibility under Conditions of Globalization: Материалы III Международной межвузовской научно-практической конфе-

ренции студентов магистратуры. 23 апреля 2014 г. Секции 1–13 [Электронный ресурс] . – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 575 с. - ISBN 978-5-7310-3037-3 - Режим доступа: [http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=535404]

2. Государство и бизнес: социально-экономическая ответственность в условиях глобализации. State and Business: Socio-Economic Responsibility under Conditions of Globalization: Материалы III Международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры. 23 апреля 2014 г. Секции 1–13 [Электронный ресурс] . – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 575 с. - ISBN 978-5-7310-3037-3 - Режим доступа: [http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=535404]

в) программное обеспечение и Интернет- ресурсы

1. www.gks.ru / Федеральная служба государственной статистики.
2. <http://www.economicus.ru/> Сайт, посвященный экономике.
3. <http://www.rbc.ru/> РосБизнесКонсалтинг.
4. <http://expert.ru/> Эксперт on-line.
5. <http://www.cbr.ru/> - сайт Центрального банка РФ
6. Операционная система Microsoft Windows
7. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office
8. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения лекционных и семинарских занятий по дисциплине используются специально оборудованные лекционные аудитории, оснащенные компьютером, проектором или ЖК-телевизором, акустической системой и микрофоном (при необходимости), а также доской.

Для выполнения заданий для СРС студентам обеспечен доступ в интернет, а также доступ к ресурсам электронной библиотеки ННГУ.

Реализация программы предполагает наличие:

- аудиторий для лекционных и практических занятий с необходимым оборудованием;

- компьютерного класса, имеющего компьютеры, объединенные сетью с выходом в Интернет;

- лицензионного (операционная система Microsoft Windows, пакет прикладных программ Microsoft Office) и свободно распространяемого программного обеспечения.

В ходе проведения занятий рекомендуется использовать компьютерные иллюстрации для поддержки различных видов занятий, подготовленные с использованием Microsoft Office или других средств визуализации материала.

Доступ к электронным информационным ресурсам осуществляется в компьютерном классе и библиотеке.

Программа составлена в соответствии с требованиями СУОС ВО с учетом рекомендаций ОПОП ВО по специальности 38.05.01 – «Экономическая безопасность» специализации «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности».

Автор _____ к.э.н., Горина М.С.

Рецензент (ы) _____

Заведующий кафедрой
Экономика предприятий и организаций _____ д.э.н., проф. Трофимов О.В.