

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Химический факультет
(факультет / институт / филиал)

УТВЕРЖДЕНО
решением ученого совета ННГУ
протокол № 6 от 31 мая 2023 г.

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности
(наименование дисциплины (модуля))

Уровень высшего образования
бакалавриат
(бакалавриат / магистратура / специалитет)

Направление подготовки / специальность
18.03.01 «Химическая технология»

(указывается код и наименование направления подготовки / специальности)

Направленность образовательной программы
Химическая технология веществ и материалов

(указывается профиль / магистерская программа / специализация)

Форма обучения
очная
(очная / очно-заочная / заочная)

Нижегород

2023 год набора

Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина ФТД.ФТД.01 «Основы предпринимательской деятельности» относится к факультативным дисциплинам вариативной части ОПОП, изучается в 5 семестре (3 год обучения).

Студенты к моменту освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности», согласно ФГОС ВО (Приказ Минобрнауки России от 17 июля 2017 г. N 671 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 04.03.01 Химия»), ознакомлены с основными теоретическими понятиями и прикладными знаниями, полученными в рамках изучения дисциплины «Экономика». К моменту изучения дисциплины у студентов присутствуют представления, касающиеся понятийного аппарата в области функционирования предприятия на рынке, особенностей рыночной экономики.

Для освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» студент должен

знать:

- основные принципы функционирования рыночной экономики;
- основные нормативные правовые документы (Конституция РФ, Гражданский Кодекс РФ, нормативные документы органов управления в профессиональной сфере);

уметь:

- анализировать основные экономические события в своей стране и за ее пределами, находить и использовать информацию, необходимую для ориентации в основных текущих проблемах экономики;

Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» является формирование у студентов компетенций, связанных с пониманием механизмов функционирования рыночной инфраструктуры и ведением предпринимательской деятельности в современных условиях.

Основные задачи курса «Основы предпринимательской деятельности»:

- Раскрыть сущность предпринимательства, показать его общественную функцию.
- Обсудить актуальные проблемы российского предпринимательства
- Рассмотреть вопросы планирования предпринимательской деятельности.
- Изучить нормативные акты РФ, регламентирующие предпринимательскую деятельность.

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

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине**	
УК-2 Способен определять	УК-2.1. Определяет круг задач в рамках	Уметь: Определять круг задач для достижения	Тест, Задачи,

круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	поставленной цели, определяет связи между ними	предпринимательской цели Знать: Основные задачи предпринимательской деятельности Владеть: Навыками определения связи между задачами предпринимательской деятельности	Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-2.2. Предлагает способы решения поставленных задач и ожидаемые результаты; оценивает предложенные способы с точки зрения соответствия цели проекта	Уметь: Решать и оценивать способы решения предпринимательских задач Знать: Инструменты применяемые для решения предпринимательских задач Владеть: Навыками анализа и оценки на основании полученных результатов для достижения цели проекта	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-2.3. Планирует реализацию задач в зоне своей ответственности с учетом имеющихся ресурсов и ограничений, действующих правовых норм	Уметь: Планировать реализацию задач с учетом ограничений ресурсов и правовых норм. Знать: Правовые нормы в зоне решения своей задачи. Владеть: Навыками анализа принятия решений на основе ограничений ресурсов и правовых норм.	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-2.4 Выполняет задачи в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами и точками контроля, при необходимости корректирует способы решения задач	Уметь: Реализовывать задачи с учетом контрольных точек. Знать: Способы решения поставленных задач. Владеть: Навыками корректировки способов решения поставленных задач.	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-2.5. Представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования	Уметь: Оформлять результаты проекта Знать: Способы предоставления результатов проектов Владеть: Навыками презентации проекта	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
УК-3. Способен	УК-3.1. Определяет	Знать: Роли в команде	Тест,

осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели	Уметь: Определять роли в команде Владеть: Навыками сотрудничества в команде для достижения поставленной цели.	Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-3.2. При реализации своей роли в социальном взаимодействии и командной работе учитывает особенности поведения и интересы других участников	Уметь: Соблюдать нормы поведения в команде Знать: Нормы поведения людей в команде Владеть: Навыками конструктивного диалога в команде	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-3.3. Анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и с учетом этого строит продуктивное взаимодействие в коллективе;	Знать: Как личное поведения сказывается на результате работы команды Уметь: Строить контролировать личное поведение при работе в команде Владеть: Навыками работы в команде	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-3.4. Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивает идеи других членов команды для достижения поставленной цели;	Знать: Способы обмена информации между членами команды. Уметь: Определять информацию необходимую для достижения команды цели. Владеть: Навыками обмена информации между членами команды	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	УК-3.5. Соблюдает нормы и установленные правила командной работы; несет личную ответственность за результат	Уметь: Выполнять нормы и правила командной работы Знать: Нормы и установленные правила командной работы Владеть: Навыками личной ответственности за результат работы в команде	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
ОПК-6 Способен представлять	ОПК-6.1. Представляет	Знать: Способы представления работы на	Тест, Задачи,

результаты своей работы в устной и письменной форме в соответствии с нормами и правилами, принятыми в профессиональном сообществе	результаты работы в виде отчета по стандартной форме на русском языке	русском языке. Уметь: Оформлять результаты работы в отчет на русском языке. Владеть: Навыками представления результатов работы на русском языке.	Кейс-задачи, Контрольная работа
	ОПК-6.2. Представляет информацию химического содержания с учетом требований библиографической культуры	Знать: Требования библиографической культуры Уметь: Оформлять информацию химического содержания. Владеть: Навыками представления информации химического содержания.	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	ОПК-6.3. Представляет результаты работы в виде тезисов доклада на русском и английском языке в соответствии с нормами и правилами, принятыми в химическом сообществе	Уметь: Оформлять тезисы докладов на русском и английском языке. Знать: Правила оформления тезисов докладов. Владеть: Навыками представления тезисов докладов на русском и английских языках.	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	ОПК-6.4. Готовит презентацию по теме работы и представляет ее на русском и английском языках	Знать: Программное обеспечение для составления презентации Уметь: Работать в программе по составлению презентации Владеть: Навыками подготовки презентации по теме работы на русском и английском языках.	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
ОПК ОС-7. Способен к ведению инновационной предпринимательской деятельности	ОПК ОС-7.1. Анализирует, обобщает и систематизирует информацию, относящуюся к исследованию, внедрению и продвижению новых веществ и материалов на рынок.	Знать: Основные понятия предпринимательской деятельности Уметь: Анализировать информацию, относящуюся к исследованию. Владеть: Навыками обобщения и систематизации по исследованию и внедрению новых веществ и материалов на рынок.	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа
	ОПК ОС-7.2. Подготавливает предложения по разработке новой	Уметь: Анализировать динамику рынка химической, фармацевтической и пищевой продукции	Тест, Задачи, Кейс-задачи, Контрольная работа

	химической, фармацевтической, пищевой продукции.	Знать: Состав рынка химической, фармацевтической и пищевой продукции Владеть: Навыками подготовки предложений по разработке новой химической, фармацевтической и пищевой продукции	работа
--	--	---	--------

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ	___ ЗЕТ	___ ЗЕТ
Часов по учебному плану	72		
в том числе			
аудиторные занятия (контактная работа):	33		
- занятия лекционного типа	32		
- занятия семинарского типа			
самостоятельная работа	39		
Промежуточная аттестация – экзамен/зачет	зачет		

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе				Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы				
		из них				
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего	

	Очная	Очно-заочная Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная
Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности	10		4											6			
Тема 2 Экономико-правовые аспекты развития предпринимательства в России на современном этапе.	12		6											6			
Тема 3 Предпринимательская среда. Комплекс форм и методов государственного регулирования предпринимательской деятельности. Инфраструктура бизнеса.	12		6											6			
Тема 4 Бизнес-план предпринимательской единицы. Оценка инвестиционной привлекательности, коммерческой эффективности, рисков.	12		6											6			
Тема 5 Анализ рыночной конъюнктуры и входных барьеров отрасли.	10		4											6			
Тема 6 Разработка бизнес-модели проекта	15		6											9			

стартап (startup), особенности малых предприятий.																	
Контроль самостоятельной работы	1			1													
Промежуточная аттестация зачет																	
Итого	72			33												39	

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках групповых или индивидуальных консультаций.

Промежуточная аттестация проходит в форме зачета в ходе которого оценивается уровень теоретических знаний и навыки решения практических задач

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы. Самостоятельная работа студентов для освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» организована в виде:

- домашних самостоятельных работ по решению задач (разделы, связанные с оценкой экономической и коммерческой эффективности проектов, оценкой рисков);
- составления проекта по выбранной тематике и презентация его в группе.

Для контроля текущей успеваемости применяется тестирование и решение задач и кейсов, разбор ситуаций по отдельным разделам курса. Курсовая работа не предусмотрена.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 6.2.

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

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	Не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможнос	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе	Уровень знаний в

	ть оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	грубые ошибки.	негрубых ошибки.	Допущено несколько негрубых ошибок	Допущено несколько несущественных ошибок	подготовки, без ошибок.	объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения,. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	Превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно»
	Отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	Очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция

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

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

5.2.1 Контрольные вопросы

Вопрос	Код формируемой компетенции
1. Алгоритм государственной регистрация компании	УК-2
2. Анализ различных подходов в теории предпринимательства.	УК-2
3. Анализ целей написания бизнес-плана. Технология процесса и состав участников.	УК-2
4. Виды и организационно - правовые формы коммерческих организаций	УК-2
5. Виды конкуренции. Инструменты анализа рынка и конкуренции.	УК-2
6. Виды реорганизации компании.	УК-2
7. Внутренние источники финансирования предприятия.	УК-2
8. Возможности формирования уставного капитала.	УК-2
9. Воспитание предпринимательского духа у субъектов предпринимательства .	УК-2
10. Методики составления бизнес-плана. Анализ различий в методологических подходах.	УК-3
11. Инфраструктура поддержки стартапов в России.	УК-3
12. Кадровый менеджмент и мотивация сотрудников.	УК-3
13. Классификация договоров.	УК-3
14. Классификация стадий развития стартапа.	УК-3
15. Критерии качества бизнес-модели	УК-3

16. Ликвидация предприятия. Процедура банкротства.	УК-3
17. Методика расчета инвестиционной и коммерческой привлекательности проекта	УК-3
18. Обзор информационных ресурсов в РФ, направленных на поддержку и развитие предпринимательства.	УК-3
19. Объекты и субъекты бизнеса.	ОПК-6
20. Организационно - правовые формы коммерческих организаций.	ОПК-6
21. Основные государственные гарантии по оплате и охране труда работников.	ОПК-6
22. Основные характеристики рынка. Оценка конкурентной ситуации.	ОПК-6
23. Оценка и расчет конкурентоспособности компании на рынке.	ОПК-6
24. Понятие дисконтирования. Подходы к определению нормы дисконта.	ОПК-6
25. Понятие и виды рисков.	ОПК-6
26. Понятие и функции предпринимательской среды.	ОПК-6
27. Понятие предпринимательства.	ОПК-6
28. Понятие риска в предпринимательской деятельности. Методы оценки.	ОПК-6
29. Преференции для малых предприятий в России.	ОПК ОС-7
30. Примерная структура договора.	ОПК ОС-7
31. Принципы и подходы к управлению персоналом.	ОПК ОС-7
32. Процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя.	ОПК ОС-7
33. Разработка маркетингового плана и бюджета стартапа	ОПК ОС-7
34. Регистрация юридического лица на примере АО и ООО. Пошаговый алгоритм.	ОПК ОС-7
35. Типы стартапов и стратегии выхода на рынок.	ОПК ОС-7
36. Цели и структура маркетингового плана.	ОПК ОС-7
37. Этапы становления предпринимательской деятельности в РФ с начала формирования рыночных отношений по настоящее время	ОПК ОС-7
38. Эффективный поиск и отбор персонала. Определение требований к работе и к кандидату	ОПК ОС-7

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции УК-2, УК-3, ОПК-6, ОПК ОС-7

Типовые контрольные задания

Тесты для оценки знаний теоретического материала (УК-2, УК-3, ОПК-6, ОПК ОС-7)

Тест 1.

1. Верно ли утверждение, что учредители ООО не отвечают по обязательствам ООО и несут риск убытков только в пределах своей доли?

- а) Да
- б) Нет

- в) в зависимости от вида деятельности
2. Для регистрации индивидуального предпринимателя необходим следующий пакет документов:
- а) заявление о регистрации по форме Р2 1001, устав, паспорт, квитанция об оплате госпошлины, ;
 - б) заявление о регистрации по форме Р2 1001(заверенное нотариусом), копию закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» паспорт (ксерокопия основных страниц), квитанция об оплате госпошлины;
 - в) заявление о регистрации по форме Р2 1001(заверенное нотариусом), паспорт (ксерокопия основных страниц), квитанция об оплате госпошлины.
3. Если при регистрации юридического лица количество участников составляет 52 человека, то можно выбрать следующую организационно-правовую форму (ОПФ):
- а) ПАО
 - б) ООО
 - в) НАО
 - г) любую ОПФ без ограничений.
4. Распределение прибыли в ООО происходит по следующему принципу:
- а) поровну;
 - б) в соответствии с долей в уставном капитале;
 - в) по трудовому участию;
 - г) по количеству акций.
5. Для подачи документов для регистрации ИП необходимо обратиться в налоговую инспекцию:
- а) по месту фактического жительства;
 - б) по прописке;
 - в) по юридическому адресу;
 - г) в любую ближайшую.
6. Для принятия управленческого решения в процессе голосования на годовом собрании в ПАО необходимо :
- а) иметь большинство голосов среди всех голосов акционеров,
 - б) собрать совет директоров,
 - в) иметь большинство среди тех, кто присутствует на собрании;
 - г) необходимо выслушать всех, кто имеет акции.
7. Верно ли утверждение, что в ООО можно полностью исключить возможность входа третьих лиц в состав учредителей общества, в том числе и наследников.
- а) да;
 - б) нет;
 - в) по решению суда.
8. Имеет ли право ИП Кочнев П.А. открыть специализированный магазин по продаже гладкоствольного, травматического, пневматического и сигнального оружия?
- а) да;
 - б) нет;
 - в) да, при наличии соответствующего разрешения.
9. Что законодательству можно вносить в качестве уставного капитала в ООО:
- а) ценные бумаги;
 - б) деньги, ценные бумаги, имущество, интеллектуальную собственность;
 - в) только деньги.

Тест 2.

1. Когда создается новая компания в форме ООО, в налоговую инспекцию, которая в данном регионе занимается регистрацией, подают:
 - а) заявление о государственной регистрации, решение о создании ООО, устав ООО, документ об уплате государственной пошлины (14000 рублей)
 - б) заявление о государственной регистрации, решение о создании ООО, устав ООО, документ об уплате государственной пошлины;
 - в) выше перечисленные документы и трудовые договора с сотрудниками ООО;
2. Если на годовом собрании акционеров отсутствует кворум, то можно провести повторное собрание, на котором достаточно присутствия :
 - а) 30 процентов голосов размещенных голосующих акций;
 - б) 50 процентов голосов акций;
 - в) 51 процента голосов размещенных голосующих акций;
 - г) 100 процентов голосов размещенных голосующих акций.
3. В НАО «Вернисаж» произошли разногласия среди акционеров, в результате которых один из участников решил выйти из состава акционеров и продать свои акции. Кто в данной ситуации имеет преимущественное право:
 - а) ближайшие родственники;
 - б) другие акционеры НАО «Вернисаж»;
 - в) никто.
4. Верно ли утверждение, что участники ПАО не отвечают по обязательствам ПАО и несут риск убытков только в размерах своих акций?
 - а) Да
 - б) Нет
 - в) в зависимости от вида деятельности
5. Правда, что при регистрации ООО необходимо в качестве юридического адреса использовать адрес прописки одного из учредителей?
 - а) Да
 - б) Нет
 - в) если его доля составляет не менее 50%
6. Размер минимального уставного капитала в ПАО составляет:
 - а) 100 000 руб.
 - б) 20 000руб.
 - в) 10 000руб.
7. При создании ООО учредителями было решено оплачивать уставный капитал имуществом. В каком случае необходимо обратиться к услугам оценщика:
 - а) в любом случае
 - б) когда стоимость имущества составляет более 20 000 руб.
 - в) стоимость имущества устанавливается на собрании учредителей.
8. Где необходимо зарегистрировать выпуск акций при открытии АО?
 - а) налоговой инспекции;
 - б) региональном отделении Федеральной службы по финансовым рынкам;
 - в) региональном отделении Роспотребнадзора;
 - г) на фондовой бирже.
9. При подаче документов для регистрации юридического лица необходимо обратиться в налоговую инспекцию:
 - а) по месту нахождения офиса;
 - б) по прописке директора;
 - в) по юридическому адресу;

г) в любую ближайшую.

Задачи на проверку знаний компетенций УК-2, УК-3, ОПК-6, ОПК ОС-7

Задача 1.

Провести сравнительный анализ различных организационно-правовых форм коммерческих организаций по следующим показателям:

- Участники (состав, количество);
- Учредительные документы;
- Формирование капитала;
- Права участников;
- Обязанности;
- Ответственность.

В заключении сделать вывод о преимуществах и недостатках рассмотренных форм.

Вариант 1 ООО и ПТ

Вариант 2 ОДО и ЗАО

Вариант 3 ОАО и КТ

Вариант 4 ПК и ООО

Задача 2

Гражданка Российской Федерации Шахватова Екатерина Николаевна, имеющая государственную регистрацию в г. Нижнем Новгороде ул. Воровского д.5 кв. 4 имеет высшее ветеринарное образование и на протяжении 5 лет работала по специальности в ветеринарной клинике «Лео». За это время Екатерина Николаевна приобрела богатый опыт в качестве ветеринарного врача и наработала достаточно большую клиентскую базу, а также проанализировала сложившуюся ситуацию на зоорынке в Нижегородской области. В качестве выводов можно представить следующую информацию:

- в Н.Новгороде существует достаточно большое количество ветлечебниц и ветеринаров, которые занимаются частной практикой и оказывают достаточно узкий спектр различные видов услуг с выездом на дом, не имея личных кабинетов;
- еще больше специализированных зоомагазинов, предлагающих корма, витамины, игрушки, аксессуары всевозможным видам домашних животных (причем здесь им создают конкуренцию гипер- и супермаркеты, имеющие такие же отделы);
- а вот специализированных ветеринарных аптек в городе работает порядка 10 штук, что представляет собой достаточно свободную нишу для начала предпринимательской деятельности.

Итак, гражданка Шахватова, имея бизнес идею, желание и возможность начать свой бизнес в профессиональной среде поставила целый ряд вопросов, на которые вы должны дать ответы:

1. В каком качестве целесообразнее зарегистрироваться? В качестве ИП или открывать юридическое лицо? Почему, дайте объяснения.
2. Как будет называться вид предполагаемой деятельности по ОКВЭД?
3. Какие документы необходимы для государственной регистрации?
4. Какие виды ветаптек могут быть?
5. Какие требования необходимо выполнить для открытия ветаптеки? (Сертификаты, лицензия?) Если да, то какие организации имеют такие полномочия?
6. Существуют ли какие либо требования к помещению и оборудованию?

Задача 3.

Студентам предлагаются несколько вариантов договоров с заведомо существующими ошибками. Основной задачей является : структурирование, исправление ошибок, неточностей и некорректных формулировок.

Пример такого договора:

г. Нижний Новгород

20013год

Общество с ограниченной ответственностью «Сильва» в лице генерального директора Крутикова Г.Г., действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «**ПОКУПАТЕЛЬ**», с одной стороны, **и общество с ограниченной ответственностью «Нижегородский Центр Крепежа»** в лице директора, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «**ПОСТАВЩИК**», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА И ДРУГИЕ ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

1.1. **Поставщик** обязуется поставить и передать в собственность товар, обусловленный настоящим договором, а **Покупатель** принять и оплатить товар на условиях настоящего договора для использования в предпринимательской и иной деятельности.

Наименование, количество, ассортимент и цены поставки подлежат согласованию и определяются **Сторонами** дополнительным соглашением к настоящему договору.

1.2. **Поставщик** информирует **Покупателя** о наличии на его складе необходимого товара.

1.3. Датой поставки считается дата приема товара **Покупателем** и подписания **Сторонами** приемо-сдаточных документов.

1.4. Право собственности на товар переходит от **Поставщика** к **Покупателю** с момента подписания **Сторонами** приемо-сдаточных документов.

2. ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА И ПОКУПАТЕЛЯ

2.1. Поставщик обязуется:

а) поставлять товар **Покупателю** на основании заявки **Покупателя**. Заявка должна быть составлена в письменном виде. Заявка может быть передана **Поставщику** лично **Покупателем**, посредством электронной и факсимильной связи. В заявке указываются следующие данные: дата составления, наименование товара, ассортимент, номер и дата настоящего договора. При наличии всего ассортимента товара или его части, указанного в заявке **Покупателя**, товар отгружается в течение 1 (Одного) дня со склада **Поставщика**.

б) обеспечить качество, количество товара (дата изготовления, стандарт и т.д.);

в) претензии по качеству товара принимаются в течение 14 (Четырнадцати) дней с момента подписания **Сторонами** приемо-сдаточных документов;

г) передать товар **Покупателю** в упаковке, обеспечивающей сохранность товара при его транспортировке, при условии бережного с ним обращения.

д) подтверждением факта передачи товара **Поставщиком** и принятия товара **Покупателем** является документ, который подписывается полномочными представителями **Поставщика** и **Покупателя**.

2.2. Покупатель обязуется:

а) совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товара, поставляемого в соответствии с настоящим договором;

б) осмотреть принятый товар, проверить его количество мест и качество в момент получения товара **Покупателем** путем 100% пересчета и осмотра;

в) письменно уведомить **Поставщика** о выявленных несоответствиях или недостатках товара, сделав отметку в приемо-сдаточных документах (приложить акт) в срок - 1 (одного) банковского дня с момента получения **Покупателем** товара;

г) оплатить товар в порядке, установленном в п.3 настоящего договора.

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ, СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

3.1. Цены на поставляемую продукцию являются договорными.

3.2. Оплата производится безналичными или наличными денежными средствами в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Датой оплаты считается день поступления денежных средств на расчетный счет или в кассу **Поставщика**. По согласованию сторон возможна любая иная форма оплаты.

3.3. Цена договора – стоимость поставляемого товара, указанная в накладных и счете-фактуре либо дополнительных соглашениях к настоящему договору (спецификациях).

3.4. В случае просрочки оплаты товара более указанного в настоящем договоре (либо в дополнительном соглашении к настоящему договору) **Покупатель** выплачивает **Поставщику** пеню от неоплаченной суммы за каждый день просрочки, в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ. По требованию любой из сторон **Стороны** обязаны составить и подписать «Акт сверки взаиморасчетов», который составляется не реже, чем 1 (Один) раз в квартал.

3.5. Кредиторская задолженность должна быть перечислена на расчетный счет Кредитора в течение 3(Трех) банковских дней, начиная с даты, следующей за датой подписания «Акта сверки взаиморасчетов». В случае нарушения сроков перечисления кредиторской задолженности, Дебитор уплачивает пеню за каждый день просрочки, в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ.

4. КАЧЕСТВО ТОВАРА.

4.1. При приеме товара **Покупатель** проверяет его соответствие сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах по количеству, ассортименту и наименованию и ставит отметку о приеме товара в накладной.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН, СПОРЫ И РАЗНОГЛАСИЯ.

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение условий настоящего Договора стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

5.2. При возникновении спорных ситуаций стороны должны найти все возможности для поиска взаимоприемлемого решения на условиях настоящего договора или иных согласованных условиях. Соответствующее решение оформляется как дополнение к настоящему договору.

5.3. В случае, если спор или разногласия не могут быть урегулированы путем переговоров, - в Арбитражном суде Нижегородской области.

6. ФОРС- МАЖОР.

6.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если оно явилось результатом форс-мажорных обстоятельств.

6.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по настоящему договору, обязана в трехдневный срок известить другую Сторону о наступлении этих обстоятельств.

7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ.

7.1. Все изменения, дополнения и решение о расторжении настоящего договора оформляются письменно дополнительными соглашениями к настоящему договору и подписываются обеими сторонами. Дополнительные соглашения к настоящему договору являются неотъемлемой частью настоящего договора.

7.2. Основания расторжения и прекращения настоящего договора определяются в соответствии с действующим законодательством.

7.3. Настоящий договор составлен в 2 экземплярах – по одному экземпляру у каждой Стороны, имеющих одинаковую юридическую силу.

7.4. Права по настоящему договору могут быть переданы третьим лицам одной Стороной только с письменного согласия другой Стороны.

7.5. При получении одной Стороной от другой Стороны любой информации в отношении требований к работе, получающая Сторона обязана относиться к такой информации как конфиденциальной, если иное специально не указано передающей Стороной. Это обязательство сохраняет силу в течение 6 (Шести) месяцев с даты окончания исполнения настоящего Договора.

7.6. Факсимильный вариант договора имеет юридическую силу при условии последующего обмена оригиналами.

7.7. Остальные условия договора поставки, не предусмотренные настоящим договором, регулируются действующим законодательством Российской Федерации.

9.ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН:

ПОСТАВЩИК:

« Нижегородский Центр Крепежа »
603000, г. Н. Новгород, ул. Рождественская, д. 11
ИНН 5260125177, КПП 526001001, ОГРН
1035205416377
Почтовый адрес: 603044, г. Н. Новгород, ул. 50 лет
Победы
д. 34
Р/с 407028105160000001278
в ОАО «УралСиб» филиал в г. Н. Новгороде
БИК 042282842
к/с 30101810200000000842

ООО

ПОКУПАТЕЛЬ

ООО «Сильва »
607683, Нижегородская обл., Кстовский район,
п. Дружный
ИНН 5245023068, КПП 524501001.
Р/с 40702810600820102432 в
ЗАО «Нижегородпромстройбанка» г. Н.Новгорода
БИК 042202772
к/счет 30101810200000000772

Директор _____
/ В.В. Петелин /
М.П.

Генеральный директор
/ Г.Г. Крутиков /
М.П.

Решение кейс-задач (УК-2, УК-3, ОПК-6, ОПК ОС-7)

Кейс 1. Бедовый завод

С 1998 года краснодарская компания “Удача“ занимается оптовыми поставками средств защиты растений, удобрений, семян, а также горюче-смазочных материалов.

Основные покупатели — колхозы и фермерские хозяйства края. В этом бизнесе компания достигла определенных успехов. Так, поставки сельскохозяйственной продукции вывели ее на годовой оборот в 2 млн. долл. Однако ситуацию омрачает ожесточающаяся конкуренция и финансовая несостоятельность заказчиков, которые все чаще прибегают к рассрочке платежей и оплате натуральными продуктами.

В 2010 году “Удача” за \$170 тыс. купила железобетонный завод, не функционирующий с 2005 года. Основная его ценность — административные и производственные здания, а также погрузочно-разгрузочные площадки. Новые собственники сразу же демонтировали оборудование и продали его по остаточной стоимости. Раньше на этом предприятии производились железобетонные изделия для строительства жилых и производственных зданий. Нынешние владельцы посчитали, что реанимация производства — дело неблагодарное. И решили найти новое применение комплексу площадью 20 тыс. кв. м и охраняемой территории в 7 га. Географическое положение завода можно назвать практически идеальным — в 13 км от него проходит федеральная трасса Ростов–Баку, а в нескольких часах езды — трасса Краснодар–Армавир. На территории завода есть и соединенная с Северокавказской железной дорогой действующая рельсовая ветка.

Одна из первых идей, которая пришла владельцам компании, — использовать помещения под собственные склады. Однако хранить малогабаритный, но очень дорогостоящий товар (тонна химпрепаратов стоит около \$750 тыс.) невыгодно и небезопасно. Сдача помещений в аренду также не сулит большой материальной выгоды.

Ваша задача предложить пути решения данной проблемы, обосновав свое предложение. Используйте вторичную информацию для анализа рынков и отраслей.

Кейс 2. Рыжий мандарин

В 2009 “Рыжий мандарин” был мелкой посреднической фирмой по приему заказов на рекламные листовки в городе Йошкар-Ола. После смены собственников компания наладила свое собственное производство наружной рекламы. Фирма предлагала следующие услуги: производство транспарантов-вывесок, перетяжек, указателей и офисных табличек, а также сдача в аренду мест для размещения рекламы. На местном рынке “Рыжий мандарин” столкнулся с жесткой конкуренцией, но смог за столбить за собой весьма привлекательную и почти незанятую нишу — производство перетяжек и брендмауэров (больших настенных рекламных фотопанно).

Благодаря грамотной рыночной политике всего за полтора года “Рыжий мандарин” сумел войти в пятерку крупнейших производителей наружной рекламы республики Марий Эл. Следующим витком запланированного развития стала экспансия на столичный рынок. В 2011 году был открыт московский филиал. По расчетам руководства, низкие цены на услуги должны были стать ключевым фактором завоевания столичного потребителя. Однако москвичи встретили малоизвестного игрока с демпинговыми ценами с подозрением. Экстренное решение поднять цены только ухудшило положение региональной фирмы.

В настоящее время “Рыжий мандарин” развивает в Москве как основной вид бизнеса рекламу на перетяжках и брендмауэрных панно. В рекламе своих услуг фирма анонсирует привычные для рынка цены, снижая их только за счет так называемых welcome-скидок — специального предложения для интересных клиентов. “Рыжий мандарин” не спешит выходить на конечного потребителя, предпочитая вначале наладить сотрудничество с рекламными компаниями, которые не имеют в Москве собственных производственных мощностей. Он пытается завязать партнерские отношения и с владельцами известных торговых марок, еще не сотрудничающих с сетевыми рекламными агентствами. Таким клиентам “Рыжий мандарин” предлагает услуги по размещению рекламы на региональном рынке, где цены отличаются от московских в десятки раз. Но поскольку реклама в регионах еще не так привлекательна, как в столице, подобные предложения зачастую остаются невостребованными. Какой же стратегии лучше придерживаться “Рыжему мандарину”? Обоснуйте свой выбор, используя вторичную информацию по исследованиям рынка, конкурентному анализу, темпу роста отрасли, целевым сегментам.

Кейс 3. «Зимой и летом одним цветом»

Туроператор «Мечта» входит в число пяти крупнейших туроператоров России, которые специализируются на детском отдыхе. Компания разрабатывает маршруты и программы, заключает договоры с отелями, транспортными и принимающими компаниями, обеспечивает сопровождение групп. Готовый продукт «Мечта» продает через агентскую сеть — около 1000 турагентств по всей России, работающих за комиссионные.

Программы детского отдыха приносят компании около 70% оборота (в 2010 году выручка «Мечта» составила 118 млн руб.). Основные объемы продаж в этом бизнесе приходятся на лето. В осенние, весенние, новогодние каникулы, а также на майские праздники спросом пользуются детские экскурсионные туры, но количество групп несравнимо меньше, чем летом (15% зимой против 85% летом).

В детском туризме принципиальное значение имеют опыт, репутация, отношения с партнерами. «Мечта» занимается детским отдыхом около 15 лет. Компания предлагает клиентам широкий ассортимент программ — лагеря в Турции, Болгарии, Словакии, Венгрии и Греции, языковые курсы на Мальте. Помимо зарубежного отдыха «Мечта» организует программы в Краснодарском крае, Крыму и Подмосковье. Иностранцы составляют примерно 70% продаж, российские — около 30%. На данный момент зарубежные предложения в большинстве своем выигрывают по соотношению цена—качество.

В 2012 году компания отправила в детские оздоровительные лагеря почти 6,5 тыс. детей. Руководство компании считает, что динамика развития бизнес-сегмента — детский отдых — положительная, а вероятность, что кто-то сможет потеснить лидеров, невелика. Многие крупные туроператоры рассматривают детский отдых скорее как второстепенный продукт, он нужен им лишь для увеличения загрузки чартерных рейсов. К тому же организовывать детские туры — дело более хлопотное и нервное, чем для взрослых. Люди иногда удивляются, почему отдых ребенка обходится дороже, чем путевка взрослого. Но дело в том, что на каждую детскую группу требуется больше персонала: вожатые, врачи, психологи, аниматоры. В этом случае оператор несет дополнительную юридическую и моральную ответственность, а заработать здесь можно не больше, чем на продаже обычных туров.

Летом шесть сотрудников детского отдела работают с полной отдачей. В осенние, весенние и новогодние каникулы они предлагают автобусные туры для детей. Однако в межсезонье количество экскурсионных групп значительно меньше, и сотрудники часто сидят без дела.

Предоставлять сотрудникам в межсезонье оплачиваемые отпуска было бы слишком накладно. Отправлять людей в неоплачиваемые — значит потерять команду и навредить бизнесу. Коллектив формировался долго, но сейчас в компании отличная команда, текучки практически нет. Выход — занять людей в новых направлениях.

Кроме детского отдыха «Мечта» организует автобусные туры для взрослых — этим занимаются еще четыре сотрудника. По ряду стран (Франция, Италия, Чехия, Польша) у компании хорошие предложения и большие объемы продаж. Рынок автобусного туризма также растет, и компания планирует расширять направление и предлагать поездки по Скандинавии. Однако спрос на автобусные туры не имеет сезонности, здесь загрузка равномерная, поэтому перебрасывать сюда временно свободных сотрудников детского отдела, по мнению руководства, не имеет смысла.

«Лучше всего на туристическом рынке себя чувствуют компании, которые имеют сильные позиции как по летним направлениям, так и по зимним. Оптимальное решение для «Мечта» — найти такой же массовый продукт для зимы, каким является детский отдых летом. Как вариант, можно было бы взять горнолыжные туры. Однако данный сегмент уже прочно оккупировали другие туроператоры, бороться с которыми на основных направлениях горнолыжного отдыха сложно.

Итак: туроператор «Мечта» специализируется на детском отдыхе, и основные продажи происходят в летний сезон. Однако в межсезонье персонал загружен мало. Работы можно добавить, развивая новые направления. В пользу какого из них сделать выбор?

Чем загрузить персонал детского отдела зимой, чтобы сотрудники могли вернуться к своим обязанностям летом? Развивать ли понемногу все перспективные направления или сосредоточиться на одном? Можно ли сломать стереотип турагентств, которые привыкли воспринимать «Мечту» исключительно как детского туроператора?

Типовые задания для контрольной работы

На региональном рынке сотовых телефонов конкурируют несколько торговых марок. В таблице приведены количество реализуемых изделий каждой марки за месяц. Оцените уровень конкуренции на рынке, используя индексы Холла – Тайдмана и Херфиндаля-Хиршмана.

Торговая марка	Объем сбыта, шт.
YotaPhone	12045
Asus	42300
Lenovo	68500
Samsung	67850
Sony	55700
Apple	53300
Xiaomi	49240
Huawei	36250

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса [Электронный ресурс] : Учебник / Э.А. Арустамов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 232 с. - ISBN 978-5-394-01031-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512626>
2. Бланк, С. Стартап: Настольная книга основателя [Электронный ресурс] / Стив Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. — М.: Альпина Паб лишер, 2013. — 616 с. - ISBN 978-5-9614-1983-2- Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=520444>
3. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: Учебное пособие / М.В. Беспалов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 232 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (обложка) ISBN 978-5-16-005018-8. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=414282>

б) дополнительная литература:

1. Стратегии управления компаниями. От теории к практической разработке и реализации: Учебное пособие / В.И. Грушенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование:

Магистратура). (переплет) ISBN 978-5-16-006721-6. – Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=405546>

2. Стратегическое управление организацией: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 239 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006204-4. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=452653>
3. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР; НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 248 с.: 60х88 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). - (Наука и практика). (о) ISBN 978-5-369-01228-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=414488>
4. Фокс, Дж. Как стать сильным конкурентом: Тактики достижения рыночного преимущества [Электронный ресурс] / Джеффри Фокс; Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишерз, 2014. - 170 с. - (Серия «Коротко и по делу»). - ISBN 978-5-9614-1607-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=519371>
5. Стратегическое взаимодействие рыночных субъектов в маркетинговых системах: Монография / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 270 с.: 60х90 1/16. - (Научная мысль; Экономика). (обложка) ISBN 978-5-16-009782-4. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=456635>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

департамент науки, высоких технологий и образования Правительства РФ

<http://www.government.ru/>,

Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)<http://www.rupto.ru/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки

(Рособрнадзор)<http://www.obrnadzor.gov.ru/>

Министерство связи и массовых коммуникаций РФ (Минкомсвязь)<http://www.minsvyaz.ru/>

Министерство экономического развития РФ (Минэкономразвития)<http://www.economy.gov.ru/>

Федеральная служба государственной статистики (Росстат) <http://www.gks.ru/>

Торгово-промышленная палата РФ; <http://www.tpprf.ru/>

Портал государственных услуг РФ <https://www.gosuslugi.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: оборудованные мультимедийными средствами обучения; компьютерные классы, где имеется возможность выхода в Интернет; присутствует полный комплект лицензионного обеспечения, необходимый для работы компьютерных программ.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению подготовки 18.03.01 «Химическая технология».

Автор (ы) Ю.О.Плехова

Рецензент (ы) _____

Заведующий кафедрой Ю.О.Плехова

Программа одобрена на заседании методической комиссии химического факультета
от 7 мая 2023 года, протокол № 7.