

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ  
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

---

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

На заседании кафедры экономики  
и управления социально-  
экономическими системами  
Протокол № 10 от 25.05.2023

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор  
Авдашкевич С.В.  
28.06.2023

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль):	«Маркетинг»
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Программа:	Прикладного бакалавриата
Форма обучения:	Очная, заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Григорьев В.Н.

### 1. Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины: формирование у студентов базовых теоретических знаний и практических навыков по стратегии и тактике разработки и использования целостного механизма организации и осуществления бизнес - деятельности, принятия экономически обоснованных решений о рациональных формах и методах предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов и их взаимодействии.

Задачи дисциплины:

- ознакомление с целями, задачами и условиями организации бизнеса на различных стадиях его развития;
- ознакомление с историей развития предпринимательства;
- ознакомление с организацией, формами и методами ведения бизнеса, с основами построения взаимоотношений предпринимателей с государством и партнерами;
- изучить направления и инструменты государственного регулирования предпринимательской деятельности;
- изучение основных нормативных и правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- овладение основными приемами составления планов создания и развития бизнеса;
- применение способов формирования финансового результата деятельности предприятия и оценки эффективности ведения бизнеса;
- анализ причин возникновения предпринимательских рисков и методов их снижения;
- применение основ обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции
ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
ПК-18	владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)
ПК-19	владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками

Планируемые результаты обучения:

Код компетенции	Основные признаки освоения		
	Знать	Уметь	Владеть
ПК-17	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия, факторы и признаки кризисных явлений;</li> <li>- природу возникновения кризисных явлений;</li> <li>- механизмы приспособления предприятий к неблагоприятным условиям хозяйствования;</li> <li>- механизм обеспечения деловой активности, управления и устойчивости развития пред-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирать конкурентоспособную сферу для создания и развития своего бизнеса (бизнес-идея), т.е. применять полученные знания на практике;</li> <li>- проводить анализ рыночных и специфических рисков предпринимательской деятельности;</li> <li>- оценивать финансовую стабильность предприятия;</li> <li>- распознавать и предотвра-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- навыками разработки стратегий конкуренции;</li> <li>- разработки мероприятий по выводу предприятия из состояния кризиса.</li> </ul>

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	<p>приятия;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- механизм влияния экономических и социальных условий на процесс осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- виды конкурентных преимуществ.</li> </ul>	<p>щать кризисные ситуации на предприятиях;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разрабатывать и реализовывать первоочередные меры, направленные на нейтрализацию наиболее опасных явлений, приводящих к кризисному состоянию предприятия;</li> <li>- использовать механизмы приспособления предприятий к неблагоприятным условиям хозяйствования.</li> </ul>	
ПК-18	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и содержание бизнес-процессов в организации;</li> <li>- современные концепции организации операционной деятельности;</li> <li>- основные виды организационных структур управления, их достоинства и недостатки, методы проектирования и корректировки;</li> <li>- условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;</li> <li>- методы анализа операционной деятельности организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать операционную деятельность организации и использовать его результаты для подготовки управленческих решений;</li> <li>- проводить системный анализ производственных процессов;</li> <li>- использовать в практике управления методы анализа эффективности организационных структур;</li> <li>- планировать операционную деятельность организаций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методами выделения бизнес-процессов;</li> <li>- приемами составления план-графика производства;</li> <li>- способами сравнения различных организационных структур и формирования наиболее эффективной;</li> <li>- способностью проектировать организационную структуру.</li> </ul>
ПК-19	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки координации предпринимательской деятельности;</li> <li>- условия обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;</li> <li>- основы бизнес-планирования для обеспечения согласованной и оптимальной работы всех участников бизнес-процесса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- координировать предпринимательскую деятельность;</li> <li>- обеспечивать условия согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;</li> <li>- распределять обязанности между всеми участниками бизнес-процесса для обеспечения согласованной и оптимальной работы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками координации предпринимательской деятельности;</li> <li>- навыками обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;</li> <li>- основами бизнес-планирования для обеспечения согласованной и оптимальной работы всех участников бизнес-процесса.</li> </ul>

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Основы бизнеса» входит в Блок 1 «Дисциплины (модуля)» (Вариативная часть) образовательной программы высшего образования по направлению 38.03.02 Менеджмент направленность (профиль) «Маркетинг».

*При изучении данной дисциплины обучающийся использует знания, умения и навыки, которые формируются в процессе изучения следующих дисциплин (практик):*

Организация производства

*Знания, умения и навыки, приобретенные в процессе изучения данной дисциплины, будут использованы обучающимся при изучении дисциплин (практик):*

Бизнес-планирование, Интернет-маркетинг, Интернет-предпринимательство, Стартап:

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

дизайн нового бизнеса, Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, Производственная практика: преддипломная практика

#### 4. Объем дисциплины

*Очная форма обучения:*

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		5
<b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>	72	72
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	36	36
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
<b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>	41	41
В том числе:		
Курсовая работа	0	
Другие виды самостоятельной работы*	41	41
<b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>	4	4
<b>Контактная работа (КоР)</b>	76	76
<b>Форма промежуточной аттестации</b>		Экзамен
<b>Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)</b>	27	27
<b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b>	144/4	144/4

\* - подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии).

*Заочная форма обучения:*

Вид учебной работы	Всего часов	Курс
		3
<b>Аудиторные занятия (АЗ):</b>	10	10
В том числе:		
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
<b>Самостоятельная работа студента (СР)</b>	121	121
В том числе:		
Курсовая работа	0	
Другие виды самостоятельной работы*	121	121
<b>Контроль самостоятельной работы (КСР)</b>	4	4
<b>Контактная работа (КоР)</b>	14	14
<b>Форма промежуточной аттестации</b>		Экзамен
<b>Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)</b>	9	9
<b>Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ</b>	144/4	144/4

\* - подготовка к аудиторным занятиям.

#### 5. Содержание дисциплины

*Очная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов		П ра кт.
			В том числе по видам	СР	

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

			аудиторных занятий				
			Лек	Пр	Лаб		
1	Сущность и функции предпринимательской деятельности.	5	2	2	0	2	2
2	Основные организационно-правовые формы ведения бизнеса.	5	2	2	0	2	2
3	Малый бизнес и ответственность субъектов предпринимательской деятельности.	5	2	2	0	2	2
4	Планирование бизнеса.	5	2	2	0	2	2
5	Информационное обеспечение управления предприятием.	5	2	2	0	2	2
6	Основы налогообложения и бухгалтерского учета.	5	2	2	0	2	2
7	Понятие и содержание экономической безопасности предприятия.	5	3	2	0	2	2
8	Организация и реорганизация и предприятия.	5	3	4	0	2	4
9	Управление предприятием.	5	3	2	0	2	2
10	Организация производства.	5	3	4	0	2	4
11	Маркетинговая стратегия предприятия.	5	3	2	0	2	2
12	Управление финансам предприятия.	5	3	4	0	2	4
13	Оценка эффективности ведения бизнеса.	5	3	2	0	2	2
14	Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности ведения бизнеса.	5	3	4	0	15	4
<b>Итого:</b>			36	36	0	41	36

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

*Заочная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка*
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Сущность и функции предпринимательской деятельности.	3	0	0	0	8	2
2	Основные организационно-правовые формы ведения бизнеса.	3	0	0	0	8	2
3	Малый бизнес и ответственность субъектов предпринимательской деятельности.	3	0	0	0	8	2
4	Планирование бизнеса.	3	0	2	0	8	2
5	Информационное обеспечение управления предприятием.	3	0	0	0	8	2
6	Основы налогообложения и бухгалтерского учета.	3	2	0	0	8	2
7	Понятие и содержание экономической безопасности предприятия.	3	0	0	0	8	2
8	Организация и реорганизация и предприятия.	3	0	2	0	8	4
9	Управление предприятием.	3	2	0	0	8	2
10	Организация производства.	3	0	2	0	8	4
11	Маркетинговая стратегия предприятия.	3	0	0	0	8	2
12	Управление финансам предприятия.	3	0	0	0	8	4

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

13	Оценка эффективности ведения бизнеса.	3	0	0	0	8	2
14	Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности ведения бизнеса.	3	0	0	0	17	4
	Итого:		4	6	0	121	36

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия обучающихся, курсовая работа	Компетенции	Оценочное средство текущего контроля
1	2	3	4
Тема 1: Сущность и функции предпринимательской деятельности.	Этапы развития предпринимательства. История развития предпринимательства за рубежом. История развития предпринимательства в России. Понятие и содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства. Функции предпринимательской деятельности. Типология и виды предпринимательства. <b>Практические занятия:</b> Сущность и функции предпринимательской деятельности.	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №1; Коллоквиум №1
Тема 2: Основные организационно-правовые формы ведения бизнеса.	Идея предпринимательской деятельности и ее выбор. Сущность предпринимательской идеи. Этапы формирования предпринимательской идеи. Банк идей. Технология накопления идей. Основные организационно-правовые формы предприятий. Индивидуальный предприниматель. Коммерческие организации. Товарищество. Общество. Производственные кооперативы. Государственные и муниципальные унитарные предприятия (УП). Некоммерческие организации. Потребительский кооператив. Общественные и религиозные организации (объединения). Фонды. Учреждения. Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы). Некоммерческие партнерства. Автономные некоммерческие организации. Выбор организационно-правовой формы: виды ответственности и выбор формы. <b>Практические занятия:</b> Основные организационно-правовые формы ведения бизнеса.	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №1; Коллоквиум №1
Тема 3: Малый бизнес и ответственность субъектов предпринимательской деятельности.	Государственная поддержка предпринимательской деятельности. Значение и сущность малого бизнеса. Особенности малого бизнеса. Место малых предпринимательских структур в современной экономической среде. Политическая и социальная среда для малых предприятий. Механизмы регулирования малого бизнеса. Государственная поддержка малого бизнеса. Формы	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №1; Коллоквиум №1

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	и виды государственной поддержки предпринимательства. Программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. Финансово-кредитная поддержка. Защита прав предпринимателей. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства. Элементы инфраструктуры поддержки предпринимательства. Функции инфраструктуры. Объекты инфраструктуры: агентства поддержки бизнеса, бизнес-школы, бизнес-центры, фонды, технопарки, технологические центры, учебно-деловые центры, бизнес-инкубаторы. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности. Культура предпринимательства. <b>Практические занятия:</b> Малый бизнес и ответственность субъектов предпринимательской деятельности.		
Тема 4: Планирование бизнеса.	Система планирования бизнеса. Основы построения оптимальной структуры бизнеса. Составление бизнес-плана будущей деятельности. Бизнес-план, как инструмент прогнозирования деятельности предприятия. Основные функции бизнес-плана. Структура бизнес-плана. Разработка бизнес-плана в соответствии с методикой UNIDO. Анализ проектных рисков. <b>Практические занятия:</b> Планирование бизнеса.	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Опрос №1
Тема 5: Информационное обеспечение управления предприятием.	Информация и управление. Информационные системы управления. Виды информационных систем. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Работа с кадрами в процессе защиты информации. Договорные отношения – основа бизнеса. Основные виды договоров (хозяйственные договора, договора с персоналом, финансовые договора). Договорные отношения предпринимателей с хозяйствующими партнерами. <b>Практические занятия:</b> Информационное обеспечение управления предприятием.	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Опрос №2
Тема 6: Основы налогообложения и бухгалтерского учета.	Налогообложение бизнеса и налоговое законодательство. Система налогообложения в России. Налогоплательщики и налоговые органы. Уплата налогов и сборов. Налоговый контроль. Налоговые правонарушения и ответственность за их совершение. Федеральные налоги, региональные налоги, местные налоги. Страховые взносы на обязательное социальное страхование. Упрощенная система налогообложения. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. <b>Практические занятия:</b> Основы налогообложения и бухгалтерского учета.	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №2; Коллоквиум №1
Тема 7: Понятие и содержание экономической безопасности предприятия.	Понятие и содержание экономической безопасности. Экономическая безопасность государства. Экономические интересы России. Угрозы экономической безопасности. Критерии и индикаторы экономической безопасности страны. Определение и содержание наиболее важных показателей экономической безопасности. Пред-	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №2; Коллоквиум №1

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	<p>принимательский риск. Показатели риска и методы его оценки. Основные способы снижения риска. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия. Основные направления и способы обеспечения экономической безопасности предприятия. Система мер обеспечения экономической безопасности предприятия.</p> <p><b>Практические занятия:</b> Понятие и содержание экономической безопасности предприятия.</p>		
Тема 8: Организация и реорганизация и предприятия.	<p>Создание собственного бизнеса. Этапы создания собственного дела. Государственная регистрация юридического лица (индивидуального предпринимателя) как субъекта малого бизнеса. Порядок реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную организационно-правовую форму) предприятия. Порядок ликвидации предприятия.</p> <p><b>Практические занятия:</b> Организация и реорганизация и предприятия</p>	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №2; Коллоквиум №1
Тема 9: Управление предприятием.	<p>Технология принятия решений в бизнесе. Процесс принятия управленческих решений. Менеджмент в бизнесе. Организация работы предприятия. Подбор кадров. Кадровое обеспечение предпринимательских организаций.</p> <p><b>Практические занятия:</b> Управление предприятием.</p>	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №2; Доклады №1
Тема 10: Организация производства.	<p>Составляющие для создания бизнеса. Организационная структура предприятия. Принципы организации производства. Технология организации производства. Издержки в предпринимательской деятельности. Прибыль в рыночной экономике.</p> <p><b>Практические занятия:</b> Организация производства.</p>	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №2; Доклады №1
Тема 11: Маркетинговая стратегия предприятия.	<p>Маркетинговая среда предприятия. Маркетинговая стратегия предприятия. Сегментирование рынка. Позиционирование. Разработка новых товаров и торговых марок. Понятие товара. Использование и создание марки. Этапы жизненного цикла товара. Ценообразование: задачи и политика. Ценообразование, основанное на конкуренции. Ценообразование на основе издержек. Ценообразование, ориентированное на маркетинг. Анализ конкурентов. Партнеры предприятия. Пути выхода предприятия на рынок. Каналы распределения товаров. Товародвижение. Управление поставками. Методы продвижения товара на рынок. Маркетинговое планирование. Рекламная политика предприятия. Стратегия предприятия на рынке. Выведение на рынок новых продуктов.</p> <p><b>Практические занятия:</b> Маркетинговая стратегия предприятия.</p>	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №2; Доклады №1
Тема 12: Управление финансам	<p>Источники финансирования деятельности предприятия: собственные и заемные средства. Управление собственным капиталом. Управление</p>	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Контрольная работа №2; Доклады №1

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

предприятия.	ние заемным капиталом. Лизинг как источник финансирования. Выбор оптимального источника финансирования. Факторинг. Управление финансами предприятия. Финансовое планирование. Финансовые риски. <b>Практические занятия:</b> Управление финансам предприятия.		
Тема 13: Оценка эффективности ведения бизнеса.	Подходы к оценке эффективности ведения бизнеса. Методические основы оценки эффективности ведения бизнеса. Принципы и методы оценки эффективности ведения бизнеса и разработка мер по предотвращению ущерба. Предпринимательский эффект от реализации идеи. Пути повышения и контроля эффективности ведения бизнеса. Экономическая оценка уровня культуры предпринимательства. <b>Практические занятия:</b> Оценка эффективности ведения бизнеса.	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Доклады №1
Тема 14: Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности ведения бизнеса.	Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности ведения бизнеса. Сущность и содержание внутренних и внешних угроз экономической безопасности предприятия. Предпринимательская тайна и риск. Предпринимательский риск. Показатели риска и методы его оценки. Внешние и внутренние, субъективные и объективные, предвидимые и непредвидимые, форс-мажорные и не форс-мажорные опасности и угрозы. Основные способы снижения риска. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия. Основные направления и способы обеспечения экономической безопасности предприятия. Система мер обеспечения экономической безопасности предприятия. <b>Практические занятия:</b> Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности ведения бизнеса.	ПК-17,ПК-18,ПК-19	Доклады №1
Курсовая работа	Не предусмотрено учебным планом		

## 6. Формы проведения занятий

При реализации дисциплины применяются инновационные формы учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества.

*Очная форма обучения:*

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Планирование бизнеса.: Планирование бизнеса.	Пр	2	Беседа
2	Организация и реорганизация и предприятия.: Организация и реорганизация и предприятия.	Пр	4	Дискуссия

*Заочная форма обучения:*

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

№ п/п	Наименование темы/ лекционного (практического) занятия	Тип занятия	Кол-во часов	Форма проведения занятий
1	Планирование бизнеса.: Планирование бизнеса.	Пр	2	Беседа
2	Организация и реорганизация и предприятия.: Организация и реорганизация и предприятия.	Пр	2	Дискуссия

### 7. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

### 8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

*Основная литература:*

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13842-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511416>

2. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 456 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15430-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512883>

3. Куприянов, Ю. В. Бизнес-системы. Основы теории управления : учебное пособие для вузов / Ю. В. Куприянов. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 217 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14352-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493732>

*Дополнительная литература:*

1. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512506>

2. Долганова, О. И. Моделирование бизнес-процессов : учебник и практикум для вузов / О. И. Долганова, Е. В. Виноградова, А. М. Лобанова ; под редакцией О. И. Долгановой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 289 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00866-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489496>

3. Дерен, В. И. Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494604>

### 9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение

Дополнительно при применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются:

1. LMS Moodle.

## 2. Вебинарная платформа

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. [ibooks.ru](https://ibooks.ru) : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru/>. - Текст: электронный
4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: [arch.neicon.ru](http://arch.neicon.ru). - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
8. Executive.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.e-executive.ru/>. - Текст: электронный
9. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.cfm.ru/>. - Текст: электронный
10. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/>. - Текст: электронный
11. HR-tv.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://hr-tv.ru/>. - Текст: электронный
12. Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс]: федеральный образовательный портал: информационная справочная система. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный

### **11. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованные: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенного специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской.

Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, программным обеспечением.

При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет,

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением. Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета [imeos.ru](http://imeos.ru) и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля).

## 12. Оценочные материалы по дисциплине

### 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

*Очная форма обучения:*

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ПК-17	Основы бизнеса	экзамен	5	1
ПК-17	Бизнес-планирование			
ПК-17	Интернет-маркетинг			
ПК-17	Интернет-предпринимательство	экзамен	5	1
ПК-17	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	8	2
ПК-17	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	2
ПК-18	Организация производства	экзамен	5	1
ПК-18	Основы бизнеса	экзамен	5	1
ПК-18	Бизнес-планирование			
ПК-18	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	8	2
ПК-18	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	2
ПК-19	Основы бизнеса	экзамен	5	1
ПК-19	Бизнес-планирование			
ПК-19	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	8	2
ПК-19	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	8	2

*Заочная форма обучения:*

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Код компетенции	Название дисциплины	Форма промежуточной аттестации	Семестр/курс	Этап формирования компетенции
ПК-17	Основы бизнеса	экзамен	3	1
ПК-17	Бизнес-планирование			
ПК-17	Интернет-маркетинг	экзамен	5	2
ПК-17	Интернет-предпринимательство			
ПК-17	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	5	2
ПК-17	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	2
ПК-18	Организация производства	экзамен	3	1
ПК-18	Основы бизнеса	экзамен	3	1
ПК-18	Бизнес-планирование			
ПК-18	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	5	2
ПК-18	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	2
ПК-19	Основы бизнеса	экзамен	3	1
ПК-19	Бизнес-планирование			
ПК-19	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	зачет с оценкой	5	2
ПК-19	Производственная практика: преддипломная практика	зачет с оценкой	5	2

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе изучения дисциплины, описание шкал оценивания

### 2.1 Текущий контроль

#### КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная письменная аналитическая работа студента, которая способствует закреплению и систематизации знаний по одной или нескольким темам дисциплины. Цель контрольной работы – получить специальные знания и продемонстрировать навыки их практического применения.

Контрольная работа оценивается по следующим показателям:

1. Выполнение работы в полном объеме и без ошибок;
2. Зрелая, творческая, полностью самостоятельная работа;
3. Выполнение работы в соответствии с требованиями к оформлению.

#### Критерии оценивания контрольной работы

Полное, правильное и обоснованное решение; полностью самостоятельная работа; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению	10 баллов
Решение в целом правильное и обоснованное, но допущены незначительные ошибки либо решение является неполным, допускается незначительная подсказка со стороны преподавателя; работа выполнена в соответствии с требованиями к оформлению	8 баллов

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Решение содержит обоснование, ход рассуждений в целом верный, но при этом допущены существенные ошибки, студент продемонстрировал недостаточное умение правильно применять знания, полученные в процессе изучения дисциплины, либо работа выполнена при существенной помощи преподавателя; работа выполнена с некоторыми нарушениями требований к оформлению	6 баллов
Отсутствует решение задачи, либо отсутствует обоснование решения, либо решение содержит обоснование, но допущены грубые ошибки, приведшие к абсолютно неверной квалификации; работа выполнена без учета требований к оформлению	0 баллов

### Шкала оценивания контрольной работы

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенций на данном этапе изучения дисциплины представлены в следующей таблице:

<b>Баллы в БРС Университета</b>	10	8	6	0
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

### ДОКЛАД

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

### Показатели и критерии оценивания доклада

№ п/п	Показатели оценки	Критерии оценивания
1	<b>Структура</b> (количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления, например: для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов, включая титульный слайд и слайд с выводами)	Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию « <b>выполнен - частично выполнен - не выполнен</b> », что соответствует следующему распределению баллов « <b>2 балла - 1 балл - 0 баллов</b> »
2	<b>Наглядность</b> (иллюстрации хорошего качества, с четким изображением, текст легко читается, например: используются средства наглядности информации в виде таблиц, схем, графиков и т. д.)	
3	<b>Дизайн и настройка</b> (оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию содержания, для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления)	
4	<b>Содержание</b> (презентация отражает основные этапы исследования – проблему, цель, гипотезу, ход выполнения работы, выводы, т.е. содержит полную, понятную информацию по теме доклада при наличии орфографической и пунктуационной грамотности)	
5	<b>Требования к выступлению</b> (выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории, выступающий точно укладывается в рамки регламента).	

### Шкала оценивания доклада

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенции на данном этапе изучения дисциплины за доклад представлены в следующей таблице:

<b>Баллы в БРС Университета</b>	10-9	8-7	6-5	Менее 5
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

### КОЛЛОКВИУМ

Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Коллоквиум оценивается по следующим показателям:

1. Глубокое и прочное усвоение программного материала;
2. Полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания;
3. Владение разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ;
4. Владение профессиональной терминологией;
5. Полный конспект лекционных материалов.

#### Критерии оценивания коллоквиума

Студент полностью раскрыл содержание материала в объеме, предусмотренном программой, изложил материал грамотным языком в определенной логической последовательности, точно используя терминологию и символику; продемонстрировал сформированность и устойчивость полученных знаний. Возможны одна-две неточности при ответе на дополнительные вопросы, которые студент легко исправил по замечанию преподавателя.	20 баллов
Ответ студента имеет один из недостатков: в изложении вопроса допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, не исправленные по замечанию преподавателя; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении дополнительных вопросов, легко исправленные по замечанию преподавателя.	15 баллов
Студент неполно раскрыл содержание вопроса, но показал общее понимание материала и продемонстрировал умения, достаточные для дальнейшего усвоения программного материала; имеет затруднения или допустил ошибки в определении понятий, использовании терминологии и исправил их после нескольких наводящих вопросов преподавателя.	10 баллов
Студент обнаружил полное незнание и непонимание изучаемого учебного материала по дисциплине или не смог ответить ни на один из дополнительных вопросов по изучаемому материалу.	0 баллов

#### Шкала оценивания коллоквиума

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенции на данном этапе изучения дисциплины представлены в следующей таблице:

<b>Баллы в БРС Университета</b>	20	15	10	0
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

#### ОПРОС

Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

#### Показатели и критерии оценивания опроса

№ п/п	Показатели оценки	Критерии оценивания
1	Полнота и глубина ответа	Каждый из предложенных показателей оценивается по критерию « <b>выполнен - частично выполнен - не выполнен</b> », что соответствует следующему распределению баллов « <b>2 балла - 1 балл - 0 баллов</b> »
2	Логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией)	
3	Рациональное использование приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели)	
4	Умение поддерживать и активизировать беседу, корректное поведение	
5	Рациональное использование времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов)	

### Шкала оценивания опроса

Зависимость баллов и уровня сформированности компетенции на данном этапе изучения дисциплины за опрос представлены в следующей таблице:

Баллы в БРС Университета	10-9	8-7	6-5	Менее 5
Уровень сформированности компетенции	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

#### 2.2 Курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом

#### 2.3 Промежуточная аттестация в форме зачета

Не предусмотрено учебным планом

#### 2.4 Промежуточная аттестация в форме экзамена

Экзамен проводится в устной или письменной форме. Процедура проведения экзамена изложена в «Положении о текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации и балльно-рейтинговой системе оценки учебных достижений студентов».

**Экзамен, проводимый в устной форме,** оценивается по следующим показателям:

1. Знание программного материала (теоретические вопросы/ ситуационные задачи);
2. Владение терминологией;
3. Представление о междисциплинарных связях;
4. Умение анализировать;
5. Последовательное и логичное изложение материала, стиль, грамотность;
6. Ответы на дополнительные вопросы экзаменатора (решение задач повышенной сложности).

### Критерии оценивания экзамена, проводимого в устной форме

Студент владеет знаниями и умениями по дисциплине в полном объеме рабочей программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину; Свободно владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделять в нем главное: устанавливать причинно-следственные связи; Самостоятельно, в логической последовательности и исчерпывающе отвечает на все вопросы экзаменационного билета; Четко формирует ответы на дополнительные вопросы или решает задачи повышенной сложности.	30 баллов
Студент владеет знаниями и умениями дисциплины почти в полном объеме программы (имеются пробелы знаний только в некоторых, особенно сложных разделах); Владеет терминологией в рамках дисциплины; Имеет представление о междисциплинарных связях; Не всегда выделяет наиболее существенное, не допускает вместе с тем серьезных ошибок в ответах; Самостоятельно и отчасти при наводящих вопросах дает полноценные ответы на вопросы билета; Умеет решать средней сложности задачи или не отвечает на вопросы повышенной сложности	24 балла
Студент владеет обязательным объемом знаний по дисциплине; Путается в терминологии в рамках дисциплины; Не умеет анализировать; Проявляет затруднения в самостоятельных ответах, оперирует неточными формулировками; В процессе ответов допускаются ошибки по существу вопросов; Способен решать лишь наиболее легкие задачи, владеет только обязательным минимумом знаний	18 баллов

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Студент не освоил обязательного минимума знаний дисциплины, не способен ответить на вопросы билета даже при дополнительных наводящих вопросах экзаменатора.	0
---	---

### Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом

<b>Баллы в БРС Университета</b>	30	24	18	0
<b>Уровень сформированности компетенции</b>	Повышенный	Высокий	Пороговый	Не сформированы

<b>Баллы по дисциплине*</b>	60 и менее		61-73		74-90		91-100
<b>Итоговая оценка по дисциплине*</b>	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
<b>Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня</b>	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
<b>Уровень сформированности компетенций</b>	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

\*Оценка, полученная студентом за промежуточную аттестацию, выставляется с учетом баллов, полученных за текущий контроль (сумма баллов за экзамен и текущий контроль).

#### 2.5 Описание показателей и критериев оценивания компетенций, сформированных дисциплиной

После выполнения студентом всех видов оценочных средств, указанных в рабочей программе дисциплины, производится оценка уровня сформированности компетенций по дисциплине:

Код компетенции	Уровень сформированности компетенции	Основные признаки освоения компетенций		
		Знать	Уметь	Владеть
ПК-17	Пороговый	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия, факторы и признаки кризисных явлений;</li> <li>- механизм обеспечения деловой активности, управления и устойчивости развития предприятия;</li> <li>- виды конкурентных преимуществ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать финансовую стабильность предприятия;</li> <li>- распознавать и предотвращать кризисные ситуации на предприятиях;</li> <li>- разрабатывать и реализовывать первоочередные меры, направленные на нейтрализацию наиболее опасных явлений, приводящих к кризисному состоянию предприятия.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.</li> </ul>

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	Высокий	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия, факторы и признаки кризисных явлений;</li> <li>- природу возникновения кризисных явлений;</li> <li>- механизм обеспечения деловой активности, управления и устойчивости развития предприятия;</li> <li>- механизм влияния экономических и социальных условий на процесс осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- виды конкурентных преимуществ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать финансовую стабильность предприятия;</li> <li>- распознавать и предотвращать кризисные ситуации на предприятиях;</li> <li>- использовать механизмы приспособления предприятий к неблагоприятным условиям хозяйствования.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- навыками разработки стратегий конкуренции.</li> </ul>
	Повышенный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия, факторы и признаки кризисных явлений;</li> <li>- природу возникновения кризисных явлений;</li> <li>- механизмы приспособления предприятий к неблагоприятным условиям хозяйствования;</li> <li>- механизм обеспечения деловой активности, управления и устойчивости развития предприятия;</li> <li>- механизм влияния экономических и социальных условий на процесс осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- виды конкурентных преимуществ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирать конкурентоспособную сферу для создания и развития своего бизнеса (бизнес-идея), т.е. применять полученные знания на практике;</li> <li>- проводить анализ рыночных и специфических рисков предпринимательской деятельности;</li> <li>- оценивать финансовую стабильность предприятия;</li> <li>- распознавать и предотвращать кризисные ситуации на предприятиях;</li> <li>- разрабатывать и реализовывать первоочередные меры, направленные на нейтрализацию наиболее опасных явлений, приводящих к кризисному состоянию предприятия;</li> <li>- использовать механизмы приспособления предприятий к неблагоприятным условиям хозяйствования.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- навыками разработки стратегий конкуренции;</li> <li>- разработки мероприятий по выводу предприятия из состояния кризиса.</li> </ul>
ПК-18	Пороговый	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и содержание бизнес-процессов в организации;</li> <li>- методы анализа операционной деятельности организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать операционную деятельность организации и использовать его результаты для подготовки управленческих решений;</li> <li>- использовать в практике управления методы анализа эффективности организационных структур.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методами выделения бизнес-процессов;</li> <li>- приемами составления план-графика производства.</li> </ul>

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

	Высокий	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и содержание бизнес-процессов в организации;</li> <li>- современные концепции организации операционной деятельности;</li> <li>- условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;</li> <li>- методы анализа операционной деятельности организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать операционную деятельность организации и использовать его результаты для подготовки управленческих решений;</li> <li>- использовать в практике управления методы анализа эффективности организационных структур;</li> <li>- планировать операционную деятельность организаций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методами выделения бизнес-процессов;</li> <li>- приемами составления план-графика производства;</li> <li>- способностью проектировать организационную структуру.</li> </ul>
	Повышенный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и содержание бизнес-процессов в организации;</li> <li>- современные концепции организации операционной деятельности;</li> <li>- основные виды организационных структур управления, их достоинства и недостатки, методы проектирования и корректировки;</li> <li>- условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;</li> <li>- методы анализа операционной деятельности организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать операционную деятельность организации и использовать его результаты для подготовки управленческих решений;</li> <li>- проводить системный анализ производственных процессов;</li> <li>- использовать в практике управления методы анализа эффективности организационных структур;</li> <li>- планировать операционную деятельность организаций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методами выделения бизнес-процессов;</li> <li>- приемами составления план-графика производства;</li> <li>- способами сравнения различных организационных структур и формирования наиболее эффективной;</li> <li>- способностью проектировать организационную структуру.</li> </ul>
ПК-19	Пороговый	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки координации предпринимательской деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- координировать предпринимательскую деятельность.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками координации предпринимательской деятельности.</li> </ul>
	Высокий	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки координации предпринимательской деятельности;</li> <li>- условия обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- координировать предпринимательскую деятельность;</li> <li>- обеспечивать условия согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками координации предпринимательской деятельности;</li> <li>- навыками обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.</li> </ul>
	Повышенный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки координации предпринимательской деятельности;</li> <li>- условия обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;</li> <li>- основы бизнес-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- координировать предпринимательскую деятельность;</li> <li>- обеспечивать условия согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;</li> <li>- распределять обязанности между всеми участниками</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками координации предпринимательской деятельности;</li> <li>- навыками обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;</li> <li>- основами бизнес-</li> </ul>

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

		планирования для обеспечения согласованной и оптимальной работы всех участников бизнес-процесса.	бизнес-процесса для обеспечения согласованной и оптимальной работы.	планирования для обеспечения согласованной и оптимальной работы всех участников бизнес-процесса.
--	--	--	---	--

### 3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

**Методика формирования оценки по дисциплине.** Успеваемость студента оценивается в баллах и состоит из:

- суммы баллов за выполнение заданий текущего контроля (обучающийся может получить в сумме не более 70 баллов);
- баллов за посещаемость (не более 10 баллов);
- баллов за активность на занятиях (занятия в интерактивной форме – п. 6. Формы проведения занятий), выполнение дополнительных заданий и пр. по усмотрению преподавателя, ведущего дисциплину – премиальные баллы (не более 20 баллов).

Полученные итоговые баллы по дисциплине переводятся в оценку по традиционной пятибалльной шкале оценивания и по 100-балльной шкале оценок Европейской системы перевода и накопления баллов (ECTS) в соответствии с таблицами, представленными в п.Таблицами. 1, 2. Оценки в пятибалльной шкале выставляются в ведомости и зачетные книжки, в 100-балльной – в ведомости.

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета (Положение «О текущем контроле успеваемости, промежуточной аттестации и балльно-рейтинговой системе оценки учебных достижений студентов», Положение «Об оценочных средствах», Положение «О контроле самостоятельности выполнения письменных работ обучающимися университета с использованием системы «Антиплагиат ВУЗ» и др.).

Уровень сформированности компетенции № 1 (№ N) определяется перечнем оценочных средств:

Оценочное средство (в том числе экзамен, зачет с оценкой при наличии)	Уровень сформированности компетенции*			Средний уровень сформированности компетенций по каждому оценочному средству
	Студент №1	...	Студент № N	
.....	.....			
<b>Итоговый уровень:</b>	.....			

\* пороговый, высокий или повышенный

Итоговый (общий/средний) уровень рассчитывается как среднее арифметическое с округлением в сторону более высокого уровня.

Далее делается вывод об общем уровне освоения компетенций студентами в ходе изучения дисциплины:

#### Оценочный лист по дисциплине

ФИО	Уровень сформированности компетенций
-----	--------------------------------------

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

студента	Общекультурные компетенции			Общепрофессиональные компетенции			Компетенции по видам деятельности		
	№ 1	№ N	Уровень сформированности общекультурных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности общепрофессиональных компетенций	№ 1	№ N	Уровень сформированности компетенций по виду деятельности № 1
Студент № 1									
Студент № 2									
.....									

**4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

#### *Контрольная работа №1.*

##### **Вариант 1**

##### **Задача 1.**

Российское малое предприятие ОАО «Ремонтный завод «Энергомеханика»» с численностью персонала около семисот человек расположено в европейской части России, но большую часть работ выполняет выездными ремонтными бригадами по всей территории страны.

Заказчиками завода в основном являются крупные российские и зарубежные предприятия: металлургические заводы, электростанции, нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие производства, т. е. предприятия с непрерывным производственным циклом. Завод специализируется на выполнении работ для различного механического и энергетического оборудования большой мощности (подъемные механизмы, котлы, турбины, трансформаторы, электродвигатели, генераторы и т.п.).

Исторически завод выполнял текущие, средние и капитальные ремонты оборудования (планово-предупредительные, и, в значительно меньшей степени, аварийные). Завод имеет подготовленный персонал и уникальные технологии, позволяющие проводить непосредственно у заказчиков некоторые особенно сложные виды работ, которые обычно производятся только на заводах-поставщиках оборудования. Это было и остается главным конкурентным преимуществом завода.

После распада СССР и разрыва старых хозяйственных связей завод долгое время жил за счет старых контактов с предприятиями России и бывших союзных республик. При этом большая часть работ, выполняемых для российских предприятий, оплачивается не денежными способами — бартером и взаимными зачетами. Известность торговой марки позволяла до последнего времени не предпринимать существенных усилий для привлечения заказчиков, число которых, однако, медленно, но неуклонно снижалось. По мнению руководителей завода, главные проблемы завода были вызваны внешними причинами (общеэкономическими трудностями).

Неожиданная для руководства завода активизация иностранных конкурентов привела к оттоку заказчиков и к резкому ухудшению положения завода, что послужило толчком к началу работ по переосмыслению деятельности завода. Были привлечены новые руководители и специалисты, которые начали с разработки новой организационной структуры, соответствующей новым условиям деятельности. При этом стало ясно, что сначала необходимо разработать стра-

тегию малого предприятия.

При осуществлении стратегического планирования была сформулирована миссия завода и следующие стратегии: увеличить объем сбыта, причем инвестиции за счет внутренних резервов осуществлять в развитие службы сбыта. Главное внимание решено было уделить повышению качеству работ и «железному» соблюдению сроков, причем планируется также сократить сроки оформления и выполнения договоров. При этом, не оставляя работы с традиционными заказчиками, уделять больше внимания привлечению заказчиков из нетрадиционных отраслей, готовых платить деньгами, а не бартером, а также расширить круг заказчиков, активизировав усилия по поиску заказчиков из стран «ближнего зарубежья» и соседних стран «дальнего зарубежья» (Польша, Чехия, Болгария и т.п.). Для повышения привлекательности завода для заказчиков планируется наряду с выполнением ремонтных работ предлагать проведение обслуживания оборудования, включающее в себя техническую диагностику, мониторинг работы отремонтированного оборудования, поставку запчастей и другое.

Также было принято решение сконцентрировать усилия на продвижении основной продукции завода-оперативном выполнении сложных видов ремонта непосредственно у заказчика. Все другие виды деятельности, которые были начаты для того, чтобы загрузить производство (выпуск оснастки «про запас», помол муки, производство пиломатериалов и другие) подвергаются проверке и лишаются поддержки кадровыми и финансовыми ресурсами в случае несоответствия миссии завода.

### **Задание 1.**

1. Как можно сформулировать миссию завода с точки зрения потребности, удовлетворяемой с помощью продукции, которую он выпускает?
2. На основании представленных в примере сведений определите виды стратегий, которые применяет малое предприятие. Как они формулируются?

### ***Вариант 2***

#### ***Задача 1.***

ООО «Российские колбасы» в течение 4-х лет успешно работает на рынке мясных продуктов. За это время компания развилась из полукустарного производства в холдинг, объединяющий несколько цехов и сбытовых площадок, разбросанных по разным районам крупного областного центра и в его пригородах.

До последнего времени малая компания занимала прочные позиции в своих традиционных нишах, и сейчас выходит на более широкие рынки: после последних приобретений основными конкурентами предприятие стало считать крупные мясные производства, работающие с крупными оптовыми торговыми базами города и близлежащих областей.

Как и у других отечественных малых компаний, развитие «Российских колбас» шло чисто предпринимательским способом: мнение генерального директора «давайте попробуем вот это» было главным инструментом стратегического планирования. При этом никаких определенных правил взаимодействия руководителей и сотрудников, правил поведения с клиентами, процедур управления и т.п. до последнего времени не было.

Шаг за шагом компания росла сначала в направлении увеличения объемов выпуска колбас, затем путем приобретения мелких мясных производств компания расширила ассортимент (был налажен выпуск других мясных продуктов высокой степени переработки: колбасы, паштеты, консервы и т.п.). Четкие «правила игры» для распределения собственности и доходов при отношениях между головной и дочерними компаниями были определены с самого начала, поэтому особых проблем при поглощениях не возникало.

Проблемы начинались при последующей совместной работе. Головная компания «приво-

дила в порядок» новые приобретения: специалисты головного предприятия модернизировали производство, нанимали необходимых специалистов, обучали персонал, загружали заказами и т.д. После первых нескольких месяцев успешной работы начинались споры о направлениях развития предприятия: руководители «дочек» считали, что все проблемы решены и нужно только наращивать объемы производства, а руководство холдинга полагало необходимым осваивать новые виды продуктов для расширения ассортимента. Эти вопросы решались на совещаниях у генерального директора холдинга, но возникали снова и снова, так как общего понимания деятельности компании не было ни у кого, в том числе и у самого директора. В конце концов, это привело к конфликту между руководителями дочерних подразделений и руководством холдинга. Его причиной, как было выяснено, явилось то обстоятельство, что из-за нескольких приобретений в последнее время произошло «размывание» прежней идеи фирмы - выпускать «российские колбасы для российских покупателей».

Решение конфликта потребовало определения перспектив деятельности компании с учетом мнения всех руководителей отдельных производств. Для этого было проведено исследование рынка, которое показало, что со стороны предприятий общественного питания города и области существует неудовлетворенный спрос на качественную мясную продукцию в объеме, как минимум в два раза превышающем производственные возможности холдинга. Это подтвердило предположения о хороших внешних возможностях малого предприятия и потребовало разработки плана действий.

#### **Задание 1.**

1. Какие факторы внешней и внутренней среды наиболее существенно влияют на деятельность малого предприятия?
2. Какие стратегические цели может поставить руководство малого предприятия?

#### ***Вариант 3.***

##### ***Задача 1.***

Российское малое предприятие ОАО «Ремонтный завод «Энергомеханика»» с численностью персонала около семисот человек расположено в европейской части России, но большую часть работ выполняет выездными ремонтными бригадами по всей территории страны.

Заказчиками завода в основном являются крупные российские и зарубежные предприятия: металлургические заводы, электростанции, нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие производства, т. е. предприятия с непрерывным производственным циклом. Завод специализируется на выполнении работ для различного механического и энергетического оборудования большой мощности (подъемные механизмы, котлы, турбины, трансформаторы, электродвигатели, генераторы и т.п.).

Исторически завод выполнял текущие, средние и капитальные ремонты оборудования (планово-предупредительные, и, в значительно меньшей степени, аварийные). Завод имеет подготовленный персонал и уникальные технологии, позволяющие проводить непосредственно у заказчиков некоторые особенно сложные виды работ, которые обычно производятся только на заводах-поставщиках оборудования. Это было и остается главным конкурентным преимуществом завода.

После распада СССР и разрыва старых хозяйственных связей завод долгое время жил за счет старых контактов с предприятиями России и бывших союзных республик. При этом большая часть работ, выполняемых для российских предприятий, оплачивается не денежными способами — бартером и взаимными зачетами. Известность торговой марки позволяла до последнего времени не предпринимать существенных усилий для привлечения заказчиков, число которых, однако, медленно, но неуклонно снижалось. По мнению руководителей завода, главные

проблемы завода были вызваны внешними причинами (общеэкономическими трудностями).

Неожиданная для руководства завода активизация иностранных конкурентов привела к оттоку заказчиков и к резкому ухудшению положения завода, что послужило толчком к началу работ по переосмыслению деятельности завода. Были привлечены новые руководители и специалисты, которые начали с разработки новой организационной структуры, соответствующей новым условиям деятельности. При этом стало ясно, что сначала необходимо разработать стратегию малого предприятия.

При осуществлении стратегического планирования была сформулирована миссия завода и следующие стратегии: увеличить объем сбыта, причем инвестиции за счет внутренних резервов осуществлять в развитие службы сбыта. Главное внимание решено было уделить повышению качеству работ и «железному» соблюдению сроков, причем планируется также сократить сроки оформления и выполнения договоров. При этом, не оставляя работы с традиционными заказчиками, уделять больше внимания привлечению заказчиков из нетрадиционных отраслей, готовых платить деньгами, а не бартером, а также расширить круг заказчиков, активизировав усилия по поиску заказчиков из стран «ближнего зарубежья» и соседних стран «дальнего зарубежья» (Польша, Чехия, Болгария и т.п.). Для повышения привлекательности завода для заказчиков планируется наряду с выполнением ремонтных работ предлагать проведение обслуживания оборудования, включающее в себя техническую диагностику, мониторинг работы отремонтированного оборудования, поставку запчастей и другое.

Также было принято решение сконцентрировать усилия на продвижении основной продукции завода-оперативном выполнении сложных видов ремонта непосредственно у заказчика. Все другие виды деятельности, которые были начаты для того, чтобы загрузить производство (выпуск оснастки «про запас», помол муки, производство пиломатериалов и другие) подвергаются проверке и лишаются поддержки кадровыми и финансовыми ресурсами в случае несоответствия миссии завода.

### **Задание 1.**

1. Разработайте стратегию малого предприятия ОАО «Ремонтный завод «Энергомеханика»».

### ***Вариант 4***

#### ***Задача 1.***

ООО «Российские колбасы» в течение 4-х лет успешно работает на рынке мясных продуктов. За это время компания развилась из полукустарного производства в холдинг, объединяющий несколько цехов и сбытовых площадок, разбросанных по разным районам крупного областного центра и в его пригородах.

До последнего времени малая компания занимала прочные позиции в своих традиционных нишах, и сейчас выходит на более широкие рынки: после последних приобретений основными конкурентами предприятие стало считать крупные мясные производства, работающие с крупными оптовыми торговыми базами города и близлежащих областей.

Как и у других отечественных компаний, развитие «Российских колбас» шло чисто предпринимательским способом: мнение генерального директора «давайте попробуем вот это» было главным инструментом стратегического планирования. При этом никаких определенных правил взаимодействия руководителей и сотрудников, правил поведения с клиентами, процедур управления и т.п. до последнего времени не было.

Шаг за шагом малая компания росла сначала в направлении увеличения объемов выпуска колбас, затем путем приобретения мелких мясных производств компания расширила ассортимент (был налажен выпуск других мясных продуктов высокой степени переработки: колбасы,

паштеты, консервы и т.п.). Четкие «правила игры» для распределения собственности и доходов при отношениях между головной и дочерними компаниями были определены с самого начала, поэтому особых проблем при поглощениях не возникало.

Проблемы начинались при последующей совместной работе. Головная компания «приводила в порядок» новые приобретения: специалисты головного предприятия модернизировали производство, нанимали необходимых специалистов, обучали персонал, загружали заказами и т.д. После первых нескольких месяцев успешной работы начинались споры о направлениях развития предприятия: руководители «дочек» считали, что все проблемы решены и нужно только наращивать объемы производства, а руководство холдинга полагало необходимым осваивать новые виды продуктов для расширения ассортимента. Эти вопросы решались на совещаниях у генерального директора холдинга, но возникали снова и снова, так как общего понимания деятельности компании не было ни у кого, в том числе и у самого директора. В конце концов, это привело к конфликту между руководителями дочерних подразделений и руководством холдинга. Его причиной, как было выяснено, явилось то обстоятельство, что из-за нескольких приобретений в последнее время произошло «размывание» прежней идеи фирмы - выпускать «русские колбасы для русских покупателей».

Решение конфликта потребовало определения перспектив деятельности компании с учетом мнения всех руководителей отдельных производств. Для этого было проведено исследование рынка, которое показало, что со стороны предприятий общественного питания города и области существует неудовлетворенный спрос на качественную мясную продукцию в объеме, как минимум в два раза превышающем производственные возможности холдинга. Это подтвердило предположения о хороших внешних возможностях малого предприятия и потребовало разработки плана действий.

### **Задание 1.**

1. Разработайте стратегию малого предприятия ООО «Русские колбасы».

### **Контрольная работа №2.**

#### ***Вариант 1***

#### ***Задача 1.***

Деятельность ООО «Василек» убыточна. Предприятие накопило непогашенных долгов на сумму 3 млн руб. Показатели работы приведены в табл.

Показатель	Единица измерения
Фактические объемы производства продукции, натур. ед.	5000
Цена реализации единицы продукции, тыс. руб.	2
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	10000
Переменные затраты на производство продукции, тыс. руб.	6000
Постоянные затраты на производство продукции, тыс. руб.	5000
Непогашенные долги, тыс. руб.	4000

**Задание:** Определить порог безубыточности, объем выручки, необходимый для погашения накопленных долгов за счет дополнительного маржинального дохода, количество изделий, которое необходимо произвести (и реализовать) для получения требуемой величины маржинального дохода. Принять, что цена изделий не меняется.

#### ***Задача 2.***

Деятельность ООО «Василек» убыточна. Предприятие накопило непогашенных долгов на

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

сумму 3 млн руб. Показатели работы приведены в табл.

Показатель	Единица измерения
Фактические объемы производства продукции, натур. ед.	5000
Цена реализации единицы продукции, тыс. руб.	2
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	10000
Переменные затраты на производство продукции, тыс. руб.	6000
Постоянные затраты на производство продукции, тыс. руб.	5000
Непогашенные долги, тыс. руб.	4000

Уровень выручки при неизменной цене реализации ограничен и составляет 17000 тыс. руб.

**Задание:** Определить необходимое снижение постоянных затрат, если переменные затраты на единицу продукции остаются неизменными.

### Вариант 2

#### Задача 1.

Деятельность ООО «Василек» убыточна. Предприятие накопило непогашенных долгов на сумму 3 млн руб. Показатели работы приведены в табл.

Показатель	Единица измерения
Фактические объемы производства продукции, натур. ед.	5000
Цена реализации единицы продукции, тыс. руб.	2
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	10000
Переменные затраты на производство продукции, тыс. руб.	6000
Постоянные затраты на производство продукции, тыс. руб.	5000
Непогашенные долги, тыс. руб.	4000

Выручка от реализации при данной цене продукции не может быть более 17000 тыс. руб., а постоянные затраты нельзя снизить более чем на 10%.

**Задание:** Определить такой уровень переменных затрат на единицу продукции, который позволит рассчитаться по накопленным долгам без изменения цены реализации.

#### Задача 2.

Квартальные показатели деятельности ОАО «Штиль» приведены в табл. Возможность увеличения выручки для расчета по долгам ограничена емкостью рынка. Возможности снижения переменных и постоянных затрат отсутствуют.

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Средняя сумма квартальных постоянных затрат	2000
Переменные затраты при сложившемся уровне производства и реализации в квартал	1500
Квартальная выручка от реализации	3000
Непогашенные долги	1500
Ограничение на размер выручки от реализации при сложившейся цене продукции	5000

**Задание:** Определить возможность восстановления платежеспособности должника за счет

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
Программа прикладного бакалавриата  
Рабочая программа дисциплины  
Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
Форма обучения: очная, заочная  
Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
Обновлена на 2023/2024 учебный год

производственной деятельности.

### **Вариант 3**

#### **Задача 1.**

Деятельность ООО «Лютик» убыточна. Предприятие накопило непогашенных долгов на сумму 3 млн руб. Показатели работы приведены в табл.

Показатель	Единица измерения
Фактические объемы производства продукции, натур. ед.	4000
Цена реализации единицы продукции, тыс. руб.	2
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	8000
Переменные затраты на производство продукции, тыс. руб.	6000
Постоянные затраты на производство продукции, тыс. руб.	5000
Непогашенные долги, тыс. руб.	3000

**Задание:** Определить порог безубыточности, объем выручки, необходимый для погашения накопленных долгов за счет дополнительного маржинального дохода, количество изделий, которое необходимо произвести (и реализовать) для получения требуемой величины маржинального дохода. Принять, что цена изделий не меняется.

#### **Задача 2.**

Деятельность ООО «Лютик» убыточна. Предприятие накопило непогашенных долгов на сумму 3 млн руб. Показатели работы приведены в табл.

Показатель	Единица измерения
Фактические объемы производства продукции, натур. ед.	4000
Цена реализации единицы продукции, тыс. руб.	2
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	8000
Переменные затраты на производство продукции, тыс. руб.	6000
Постоянные затраты на производство продукции, тыс. руб.	5000
Непогашенные долги, тыс. руб.	3000

Уровень выручки при неизменной цене реализации ограничен и составляет 24000 тыс. руб.

**Задание:** Определить необходимое снижение постоянных затрат, если переменные затраты на единицу продукции остаются неизменными.

### **Вариант 4**

#### **Задача 1.**

Деятельность ООО «Лютик» убыточна. Предприятие накопило непогашенных долгов на сумму 3 млн руб. Показатели работы приведены в табл.

38.03.02 Менеджмент, направленность «Маркетинг»  
 Программа прикладного бакалавриата  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.ДВ.05.01 Основы бизнеса  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2019/2020, 2020/2021 учебного года  
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Показатель	Единица измерения
Фактические объемы производства продукции, натур. ед.	4000
Цена реализации единицы продукции, тыс. руб.	2
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	8000
Переменные затраты на производство продукции, тыс. руб.	6000
Постоянные затраты на производство продукции, тыс. руб.	5000
Непогашенные долги, тыс. руб.	3000

Выручка от реализации при данной цене продукции не может быть, более 24000 тыс. руб., а постоянные затраты нельзя снизить более чем на 10%.

**Задание:** Определить такой уровень переменных затрат на единицу продукции, который позволит рассчитаться по накопленным долгам без изменения цены реализаций.

### Задача 2.

Квартальные показатели деятельности ОАО «Шпиль» приведены в табл. Возможность увеличения выручки для расчета по долгам ограничена емкостью рынка. Возможности снижения переменных и постоянных затрат отсутствуют.

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Средняя сумма квартальных постоянных затрат	1000
Переменные затраты при сложившемся уровне производства и реализации в квартал	1500
Квартальная выручка от реализации	3000
Непогашенные долги	1500
Ограничение на размер выручки от реализации при сложившейся цене продукции	3000

**Задание:** Определить возможность восстановления платежеспособности должника за счет производственной деятельности.

### Тематика вопросов к коллоквиуму №1.

#### Основные вопросы

1. Технология принятия решений в бизнесе.
2. Процесс принятия управленческих решений.
3. Менеджмент в бизнесе.
4. Организация работы предприятия.
5. Подбор кадров.
6. Кадровое обеспечение предпринимательских организаций
7. Создание собственного бизнеса.
8. Этапы создания собственного дела.
9. Государственная регистрация юридического лица (индивидуального предпринимателя) как субъекта малого бизнеса.
10. Порядок реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную организационно-правовую форму) предприятия.
11. Порядок ликвидации предприятия
12. Налогообложение бизнеса и налоговое законодательство.
13. Система налогообложения в России.
14. Налогоплательщики и налоговые органы.
15. Уплата налогов и сборов.
16. Налоговый контроль.

17. Налоговые правонарушения и ответственность за их совершение.
18. Федеральные налоги, региональные налоги, местные налоги.
19. Страховые взносы на обязательное социальное страхование.
20. Упрощенная система налогообложения.
21. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

#### *Дополнительные вопросы*

1. Понятие и содержание экономической безопасности.
2. Экономическая безопасность государства.
3. Экономические интересы России.
4. Угрозы экономической безопасности.
5. Критерии и индикаторы экономической безопасности страны.
6. Определение и содержание наиболее важных показателей экономической безопасности.
7. Предпринимательский риск
8. Показатели риска и методы его оценки
9. Основные способы снижения риска
10. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия.
11. Основные направления и способы обеспечения экономической безопасности предприятия.
12. Система мер обеспечения экономической безопасности предприятия

#### **Тематика вопросов опроса №1.**

1. Охарактеризуйте систему планирования бизнеса.
2. Охарактеризуйте основы построения оптимальной структуры бизнеса.
3. Охарактеризуйте составление бизнес-плана будущей деятельности.
4. Охарактеризуйте бизнес-план, как инструмент прогнозирования деятельности предприятия.
5. Охарактеризуйте основные функции и структуру бизнес-плана.
6. Охарактеризуйте методику разработки бизнес-плана в соответствии с методикой UNIDO.
- 7.

#### **Тематика вопросов опроса №2.**

1. Охарактеризуйте информация и информационные системы управления.
2. Охарактеризуйте виды информационных систем.
3. Охарактеризуйте коммерческую тайну и способы ее защиты.
4. Охарактеризуйте работу с кадрами в процессе защиты информации.
5. Охарактеризуйте договорные отношения – основа бизнеса.
6. Охарактеризуйте основные виды договоров (хозяйственные договора, договора с персоналом, финансовые договора).
7. Охарактеризуйте договорные отношения предпринимателей с хозяйствующими партнерами

#### **Тематика докладов №1.**

1. Роль малого бизнеса в инновационной экономике.
2. Взаимоотношение между государством и предпринимательскими структурами.
3. Состав, характеристики и методы исследования систем управления предприятием.
4. Малый бизнес и ответственность субъектов предпринимательской деятельности.
5. Планирование бизнеса.
6. Информационное обеспечение управления предприятием.

7. Организация и реорганизация предприятия.
8. Управление предприятием.
9. Организация производства
10. Маркетинговая стратегия предприятия.
11. Управление финансами предприятия
12. Оценка эффективности ведения бизнеса.
13. Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности ведения бизнеса.
14. Налогообложение и учет на малом предприятии
15. Предпринимательство в РФ как самостоятельная инициативная деятельность граждан и их объединений.
16. Основные признаки предпринимательства.
17. Виды предпринимательской деятельности.
18. Субъекты предпринимательской деятельности.
19. Сильные и слабые стороны малого бизнеса.
20. Место малого бизнеса в рыночной экономике.
21. Основные нормативно-законодательные акты, регулирующие создание и функционирование малых предприятий в РФ.
22. Пути создания малых предприятий.
23. Выбор предпринимательской идеи
24. Негосударственные структуры поддержки малого бизнеса.
25. Привлечение иностранных инвестиций.
26. Совершенствование системы поддержки малого бизнеса в России
27. Зарубежный опыт участия бизнеса в решении государственных и общественных проблем.
28. Зарубежный опыт государственной поддержки и поощрения малого бизнеса.
29. Международное сотрудничество в сфере поддержки малого бизнеса
30. Организационно-правовые формы малых предприятий для предпринимательской деятельности: сравнительный анализ.
31. Некоммерческие организации как субъекты предпринимательства
32. Технологии автоматизации офиса в малом бизнесе: электронный офис, электронный документооборот и т.д.
33. Понятие электронной коммерции в малом бизнесе. Модели и формы электронной коммерции в малом бизнесе.
34. Особенности развития малого бизнеса в Санкт-Петербурге.
35. Контролирующие и надзорные органы в области малого бизнеса.
36. Защита и обеспечение безопасности малого бизнеса
37. Порядок государственной регистрации малых предприятий в Санкт-Петербурге.
38. Маркетинговые инструменты для развития малого бизнеса.
39. Себестоимость продукции на малом предприятии, методы управления затратами
40. Прибыль малого предприятия и показатели эффективности его деятельности.
41. Капитал малого предприятия и его основные составляющие.
42. Общий режим налогообложения малого бизнеса и основные виды налогов малого бизнеса в Санкт-Петербурге при различных системах налогообложения.
43. Упрощенная система налогообложения для малого бизнеса
44. Понятие «инфраструктура бизнеса» и «инфраструктура малого бизнеса»

1. Этапы развития предпринимательства.
2. История развития предпринимательства за рубежом.
3. История развития предпринимательства в России.
4. Понятие и содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства.
5. Функции предпринимательской деятельности.
6. Типология и виды предпринимательства»
7. Идея предпринимательской деятельности и ее выбор.
8. Сущность предпринимательской идеи.
9. Этапы формирования предпринимательской идеи.
10. Банк идей. Технология накопления идей.
11. Основные организационно-правовые формы предприятий.
12. Индивидуальный предприниматель.
13. Коммерческие организации.
14. Государственные и муниципальные унитарные предприятия (УП).
15. Некоммерческие организации.
16. Некоммерческие партнерства.
17. Выбор организационно-правовой формы: виды ответственности и выбор формы.
18. Государственная поддержка предпринимательской деятельности.
19. Значение и сущность малого бизнеса. Особенности малого бизнеса.
20. Политическая и социальная среда для малых предприятий.
21. Механизмы регулирования малого бизнеса.
22. Государственная поддержка малого бизнеса. Формы и виды государственной поддержки предпринимательства.
23. Программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.
24. Финансово-кредитная поддержка.
25. Защита прав предпринимателей.
26. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства.
27. Объекты инфраструктуры.
28. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности.
29. Культура предпринимательства.
30. Система планирования бизнеса. Основы построения оптимальной структуры бизнеса.
31. Составление бизнес-плана будущей деятельности. Бизнес-план, как инструмент прогнозирования деятельности предприятия.
32. Основные функции бизнес-плана. Структура бизнес-плана.
33. Разработка бизнес-плана в соответствии с методикой UNIDO. Анализ проектных рисков.
34. Информация и управление. Информационные системы управления.
35. Виды информационных систем.
36. Коммерческая тайна и способы ее защиты.
37. Работа с кадрами в процессе защиты информации.
38. Договорные отношения – основа бизнеса. Основные виды договоров (хозяйственные договора, договора с персоналом, финансовые договора).
39. Договорные отношения предпринимателей с хозяйствующими партнерами.
40. Налогообложение бизнеса и налоговое законодательство.
41. Система налогообложения в России.
42. Налогоплательщики и налоговые органы. Уплата налогов и сборов.
43. Налоговый контроль. Налоговые правонарушения и ответственность за их совершение.

44. Федеральные налоги, региональные налоги, местные налоги.
45. Страховые взносы на обязательное социальное страхование.
46. Упрощенная система налогообложения.
47. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.
48. Понятие и содержание экономической безопасности. Экономическая безопасность государства.
49. Экономические интересы России. Угрозы экономической безопасности.
50. Критерии и индикаторы экономической безопасности страны. Определение и содержание наиболее важных показателей экономической безопасности.
51. Предпринимательский риск. Показатели риска и методы его оценки.
52. Основные способы снижения риска. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия.
53. Основные направления и способы обеспечения экономической безопасности предприятия.
54. Система мер обеспечения экономической безопасности предприятия.
55. Создание собственного бизнеса. Этапы создания собственного дела.
56. Государственная регистрация юридического лица (индивидуального предпринимателя) как субъекта малого бизнеса.
57. Порядок реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную организационно-правовую форму) предприятия.
58. Порядок ликвидации предприятия
59. Технология принятия решений в бизнесе. Процесс принятия управленческих решений.
60. Менеджмент в бизнесе. Организация работы предприятия.
61. Подбор кадров. Кадровое обеспечение предпринимательских организаций
62. Составляющие для создания бизнеса. Организационная структура предприятия.
63. Принципы организации производства. Технология организации производства.
64. Издержки в предпринимательской деятельности. Прибыль в рыночной экономике.
65. Маркетинговая среда предприятия. Маркетинговая стратегия предприятия.
66. Сегментирование рынка. Позиционирование.
67. Разработка новых товаров и торговых марок. Понятие товара. Использование и создание марки.
68. Этапы жизненного цикла товара.
69. Ценообразование: задачи и политика. Ценообразование, основанное на конкуренции.
70. Ценообразование на основе издержек. Ценообразование, ориентированное на маркетинг.
71. Анализ конкурентов. Партнеры предприятия. Пути выхода предприятия на рынок.
72. Каналы распределения товаров. Товародвижение. Управление поставками.
73. Методы продвижения товара на рынок.
74. Маркетинговое планирование.
75. Рекламная политика предприятия. Стратегия предприятия на рынке.
76. Выведение на рынок новых продуктов
77. Источники финансирования деятельности предприятия: собственные и заемные средства.
78. Управление собственным капиталом. Управление заемным капиталом.
79. Лизинг как источник финансирования. Выбор оптимального источника финансирования.
80. Факторинг. Управление финансами предприятия.
81. Финансовое планирование. Финансовые риски
82. Подходы к оценке эффективности ведения бизнеса. Методические основы оценки эффективности ведения бизнеса.
83. Принципы и методы оценки эффективности ведения бизнеса и разработка мер по предот-

- вращению ущерба.
84. Предпринимательский эффект от реализации идеи. Пути повышения и контроля эффективности ведения бизнеса.
  85. Экономическая оценка уровня культуры предпринимательства
  86. Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности ведения бизнеса. Сущность и содержание внутренних и внешних угроз экономической безопасности предприятия.
  87. Предпринимательская тайна и риск. Предпринимательский риск. Показатели риска и методы его оценки.
  88. Внешние и внутренние, субъективные и объективные, предвидимые и непредвидимые, форс-мажорные и не форс-мажорные опасности и угрозы.
  89. Основные способы снижения риска. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия.
  90. Основные направления и способы обеспечения экономической безопасности предприятия. Система мер обеспечения экономической безопасности предприятия.

### **Примерный перечень практических заданий к экзамену**

1. Сумма инвестиций – 1700 тыс. руб. Проект рассчитан на 5 лет. Рассчитать внутреннюю норму окупаемости проекта, если ежегодные денежные поступления составят: первый год – 600 тыс. руб., второй год – 700 тыс. руб., третий год – 800 тыс. руб., четвертый год – 500 тыс. рублей.
2. Коммерческая организация приняла решение инвестировать на пятилетний срок свободные денежные средства в размере 30 тыс. руб. Имеются три альтернативных варианта вложений. По первому варианту средства вносятся на депозитный счет банка с ежегодным начислением сложных процентов по ставке 20%. По второму варианту средства передаются юридическому лицу в качестве ссуды, при этом на полученную сумму ежегодно начисляется 25%. По третьему варианту средства помещаются на депозитный счет с ежемесячным начислением сложных процентов по ставке 16% годовых. Требуется, не учитывая уровень риска, определить наилучший вариант вложения денежных средств.
3. Имеются три варианта (А, В, С) начисления процентов по средствам, размещенным на депозитном счете банка. По варианту А начисление процентов осуществляется раз в год по ставке 30%; по варианту В – ежемесячно по ставке 24% годовых; по варианту С – раз в квартал по ставке 28% годовых. Требуется определить эффективную годовую процентную ставку (EAR) по каждому варианту начисления процентов.
4. Для расширения складских помещений коммерческая организация планирует через два года приобрести здание. Эксперты оценивают будущую стоимость недвижимости в размере 1 млн. руб. По банковским депозитным счетам установлены ставки в размере 32% с ежегодным начислением процентов либо 28% с ежеквартальным начислением процентов. Требуется определить, какую сумму средств необходимо поместить на банковский депозитный счет, чтобы через два года получить достаточную сумму средств для покупки недвижимости. Какой из двух вариантов вложения средств выгоднее?
5. Компания планирует через пять лет осуществить замену ведущего оборудования. Предполагаемые инвестиционные затраты составят 2110 тыс. руб. Чтобы накопить необходимую сумму средств, предприятие из прибыли, остающейся в его распоряжении, ежегодно перечисляет средства на депозитный счет банка. Требуется определить величину еже-

- годных отчислений на проведение капиталовложений, если ставка по банковским депозитам составляет 24% (начисление раз в квартал), 28% (начисление раз в год).
6. Компания продает полис страхования жизни (срок страхования – 20 лет), по которому необходимо в конце каждого года выплачивать 3 тыс. руб. По условию сделки в конце установленного срока страхователь не получает обратно какой-либо суммы средств (полис А). По альтернативному варианту (полис В) компания страхует на весь срок жизни с уплатой в конце каждого года 8,3 тыс. руб. на протяжении 20 лет. Если по завершении 20 лет страхователь обращается в компанию, он получает 220 тыс. руб. Требуется оценить наиболее выгодный вариант страхования, если ставка инфляции составляет 8% годовых.
  7. Предположим, что стоимость капитала составляет 10%. Сколько вы могли бы себе позволить заплатить за 10 тыс. руб. в год (получаемых в конце каждого года, с первой выплатой через год), чтобы получать их через а) пять лет; б) десять лет; с) двадцать лет; d) тридцать лет?
  8. Компания хочет приобрести один из двух станков, предназначенных для выполнения одной и той же работы. Сравнение денежных потоков для двух станков показывает, что выбор более дешевого станка позволяет сэкономить в момент покупки 100 тыс. руб., но ежегодные дополнительные затраты при этом варианте составят 33300 руб. на протяжении всех пяти лет службы станков. Стоимость капитала для компании составляет 10%. Вычислите внутреннюю норму окупаемости дополнительных денежных потоков и определите, следует ли покупать более дешевый станок. Сделайте тот же выбор при помощи метода чистой текущей стоимости.
  9. Чтобы приобрести новую машину, ежегодные доходы от эксплуатации которой составляют 100 тыс. руб. в течение пяти лет, требуется вложить 200 тыс. руб. Ставка по банковским депозитам составляет 10%. Сколько вы можете позволить себе заплатить за патент на эту машину, чтобы экономически не проиграть при отсутствии машины.
  10. Предположим, что  $r = 6\%$ . Новый станок стоит 70 тыс. руб., а ежегодные денежные поступления от его использования одинаковы и период окупаемости 7 лет. Сколько полных лет должен составлять жизненный цикл этого станка, чтобы его приобретение было, по крайней мере, приемлемым?