

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

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

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

Первый проректор  
С.В. Авдашкевич  
28.06.2023

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.06 Организация предпринимательской деятельности в туризме
Направление подготовки:	43.03.02 Туризм
Направленность (профиль):	Международный туризм
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная
Разработчики:	Доктор экономических наук, профессор Бургонов О.В.

Санкт-Петербург  
2023

### 1. Цели и задачи дисциплины:

#### *Цель освоения дисциплины:*

формирование у студентов базовых теоретических знаний и практических навыков об организации предпринимательской деятельности и обеспечению безопасности экономической деятельности субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений.

#### *Задачи дисциплины:*

ознакомление с основными законодательными актами по организации предпринимательской деятельности и экономической безопасности предпринимательства в туризме;

- овладение основными направлениями и методами деятельности по обеспечению экономической безопасности и ее функциональных составляющих;

- изучение форм и методов организации предпринимательской деятельности в туризме;

- овладение способами выбора организационно-правовой формы ведения предпринимательской деятельности в туризме;

- изучение направлений и инструментов государственного регулирования предпринимательской деятельности в туризме;

- овладение навыками использования экономических инструментов для исследования внутренней и внешней среды организации;

- определение основными проблемами, возникающие в ходе ведения предпринимательской деятельности в туризме;

- формирование базовых знаний об основных производственно-финансовых направлениях предпринимательской деятельности в туризме;

- изучение методических подходов анализа критериев и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности в туризме.

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

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-1 Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности	ПК-1.1 Знает основы управления процессами в туристской организации, в том числе по формированию и использованию материально-технических и трудовых ресурсов; основные понятия и управленческие категории в международном туризме; о внутренней и внешней среде международной туристской организации.	Требования к должностям «Директор туристского агентства», «Директор туроператорской организации», «Директор (управляющий) экскурсионным бюро» (ЕКС должностей руководителей, специалистов и служащих)
	ПК-1.2 Умеет осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности; анализировать и оценивать международную туристскую деятельность; планировать туристский образ международных направлений.	
	ПК-1.3 Способен осуществлять руководство трудовым коллективом, хозяйственными и финансово-экономическими процессами туристской организации; методами оценки международной туристской деятельности; методами оценки внутренней и внешней среды международной туристской организации; практического международного менеджмента.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1.1. Знает основы управления процессами в туристской организации, в том числе по формированию и использованию материально-технических и трудовых ресурсов; основные понятия и управленческие категории в международном туризме; о внутренней и внешней среде международной туристской организации.	Сформированы систематические представления: основные теоретические положения о внутренней и внешней среде, организационной и управленческой деятельности в туризме, в том числе международном.
ПК-1.2. Умеет осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности; анализировать и оценивать международную туристскую деятельность; планировать туристский образ международных направлений.	Сформировано умение: решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе знаний теоретических положений о внутренней и внешней среде, организационной и управленческой теории.
ПК-1.3. Способен осуществлять руководство трудовым коллективом, хозяйственными и финансово-экономическими процессами туристской организации; методами оценки международной туристской деятельности; методами оценки внутренней и внешней среды международной туристской организации; практического международного менеджмента.	Демонстрирует владения на высоком уровне способности: использовать основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности.

### 3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1	ПК-1.2	ПК-1.3
1	Введение в предпринимательскую деятельность	ПК-1	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
2	Организация бизнеса в туризме	ПК-1	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	Выход предпринимателя (организации) на рынок.	ПК-1	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
4	Финансовые отношения в предпринимательстве	ПК-1	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)
5	Система органов и организаций и система мер обеспечения экономической безопасности предприятия	ПК-1	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)
6	Государственное регулирование предпринимательства в туризме	ПК-1	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №3 (20)
<b>Количество баллов (100 баллов):</b>			100		

<b>Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа</b>
<p><b>Тема 1: Введение в предпринимательскую деятельность</b> Цель, задачи и предмет изучения дисциплины. Ее место и роль в системе подготовки специалиста. Построение и последовательность обучения дисциплине. Отчетность по дисциплине, рекомендации по курсовой и самостоятельной работе. Понятие и содержание предпринимательской деятельности. Основы выбора вида предпринимательской деятельности. Социальная ответственность бизнеса. Понятие предпринимательской этики в бизнесе. Идея предпринимательской деятельности. Договорные отношения – основа предпринимательской деятельности. Основные виды договоров (хозяйственные договора, договора с персоналом, финансовые договора).</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Взаимодействие с партнёрами, конкурентами, инвесторами, поставщиками и покупателями. Принципы заключения договоров. Структура договора. Ответственность при заключении договоров. Решение спорных вопросов. Изменение условий договора</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>
<p><b>Тема 2: Организация бизнеса в туризме</b> Значение и сущность организации предприятия. Выбор формы организации предприятия. Механизм организации предприятия: учредительный договор, устав, выпуск акций, заявление о вступлении в общественную организацию. Местонахождение предприятия. Лицензирование деятельности. Подбор кадров. Способы обеспечения правовой безопасности предприятия, сотрудников предприятия, имущества и капитала, информационной среды и внешней среды бизнеса.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Организационная структура предприятия. Штатное расписание. Уровень подготовки и повышения квалификации персонала. Форма оплаты и стимулирования труда персонала. Внедрение новых продуктов и технологий. Международный бизнес.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>
<p><b>Тема 3: Выход предпринимателя (организации) на рынок.</b> Маркетинговая стратегия. Анализ конкурентов. Партнеры предприятия. Пути выхода предприятия на рынок. Методы продвижения товара на рынок. Рекламная политика предприятия. Стратегия предприятия на рынке. Выведение на рынок новых продуктов.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Выход предпринимателя (организации) на рынок.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>
<p><b>Тема 4: Финансовые отношения в предпринимательстве</b> Сущность и назначение финансов предприятия. Принципы организации финансов предприятия. Механизм организации финансов предприятия: структура доходной и расходной части, методы учета и отчетности, организация бухучета, планирование доходов и расходов, расчеты с поставщиками и покупателями.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Планирование и прогнозирование. Бизнес-планирование</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>
<p><b>Тема 5: Система органов и организаций и система мер обеспечения экономической безопасности предприятия</b> Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности предприятия. Система мер обеспечения экономической безопасности предприятия. Государственные и негосударственные органы, включенные в систему обеспечения экономической безопасности. Способы обеспечения информационной составляющей экономической безопасности предприятия. Организационная защита. Защита вычислительной техники.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Методические основы оценки рисков и разработка мер по предотвращению ущерба.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>
<p><b>Тема 6: Государственное регулирование предпринимательства в туризме</b> Сущность, система и роль государственного регулирования предпринимательства. Правовое и административное регулирование. Индикативное регулирование: методы прямого и косвенного воздействия. Система государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства. Государственная поддержка малого предпринимательства. Государственное регулирование монополистической деятельности: сущность демополизации производства, основные положения антимонопольного законодательства, естественные монополии и методы регулирования их деятельности.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b> Отношения несостоятельности (банкротства): понятие, признаки, процедуры. Органы государственного регулирования процедурами банкротства, их функции. Формы государственного регулирования отношений несостоятельности (банкротства) предприятий.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p>

43.03.02 Туризм, направленность (профиль) "Международный туризм"  
 Рабочая программа дисциплины  
 Дисциплина: Б1.В.06 Организация предпринимательской деятельности в туризме  
 Форма обучения: очная, заочная  
 Разработана для приема 2023/2024 учебного года

<b>Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа</b>
<b>Курсовая работа:</b> не предусмотрено учебным планом

### *Очная форма обучения*

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 5
Аудиторные занятия (АЗ):	54	54
Лекционные занятия (Лек)	18	18
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
Самостоятельная работа студента (СР)	49	49
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	49	49
Контроль самостоятельной работы (КСР)	5	5
Контактная работа (КоР)	59	59
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

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

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Введение в предпринимательскую деятельность	5	4	6	0	8	6
2	Организация бизнеса в туризме	5	4	6	0	8	6
3	Выход предпринимателя (организации) на рынок.	5	2	6	0	8	6
4	Финансовые отношения в предпринимательстве	5	4	6	0	8	6
5	Система органов и организаций и система мер обеспечения экономической безопасности предприятия	5	2	6	0	8	6
6	Государственное регулирование предпринимательства в туризме	5	2	6	0	9	6
Итого:			18	36	0	49	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*

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7
Аудиторные занятия (АЗ):	10	10
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
Самостоятельная работа студента (СР)	90	90
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	90	90
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	14	14
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	4	4
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

\* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Введение в предпринимательскую деятельность	7	2	0	0	15	6
2	Организация бизнеса в туризме	7	0	2	0	15	6
3	Выход предпринимателя (организации) на рынок.	7	0	0	0	15	6
4	Финансовые отношения в предпринимательстве	7	0	2	0	15	6
5	Система органов и организаций и система мер обеспечения экономической безопасности предприятия	7	2	0	0	15	6
6	Государственное регулирование предпринимательства в туризме	7	0	2	0	15	6
Итого:			4	6	0	90	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.

#### 4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

#### 5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

*Основная литература:*

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Игнатьева И. Ф. - Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения (г. Санкт-Петербург); Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (Герценовский университет) (г. Санкт-Петербург), 2023 г. - 392 с. - ISBN 978-5-534-13873-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-turistskoy-deyatelnosti-512610>

2. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ТУРИЗМА 2-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Скобкин С. С. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва), 2022 г. - 373 с. - ISBN 978-5-534-09532-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-predpriyatiya-v-industrii-gostepriimstva-i-turizma-492675>

3. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА 6-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва); Российский новый университет (г. Москва), 2023 г. - 304 с. - ISBN 978-5-534-15216-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-organizacij-sfery-turizma-510100>

*Дополнительная литература:*

1. ПРАВОВОЕ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА. Учебник и практикум для вузов / Бугорский В. П. - Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва), 2023 г. - 165 с. - ISBN 978-5-9916-9313-4 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/pravovoe-i-normativnoe-regulirovanie-v-industrii-gostepriimstva-513656>

2. БЕЗОПАСНЫЙ ОТДЫХ И ТУРИЗМ 2-е изд., испр. и доп. Учебное пособие для вузов / Отв. ред. Суворова Г. М. - Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д. Ушинского (г. Ярославль), 2023 г. - 195 с. - ISBN 978-5-534-11091-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/bezopasnyu-otdyh-i-turizm-513523>

3. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСКУРСИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. Учебник и практикум для вузов / Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф. - Российская международная академия

## **6. 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
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

## **7. 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](http://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: [arhiv.neicon.ru](http://arhiv.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. Развитие бизнеса.РУ [Электронный ресурс] : Информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.devbusiness.ru>. - Текст: электронный
9. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный
10. Турбизнес [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://www.tourbus.ru>. - Текст: электронный
11. [Hotelier.PRO](https://hotelier.pro) [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://hotelier.pro>. - Текст: электронный
12. [Russia.travel](https://russia.travel) [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://russia.travel>. - Текст: электронный
13. Живая карта: все о туризме, отдыхе и путешествиях [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://www.2g.ru>. - Текст: электронный
14. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный
15. Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный
16. [Executive.ru](https://www.e-executive.ru): профессиональная база данных . - Режим доступа: <https://www.e-executive.ru>. - Текст: электронный

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

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа -

практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенные специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенный специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

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

3. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное 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 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). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета [imeos.ru](http://imeos.ru) и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

## 9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

### Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

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



**Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/  
зачетом с оценкой**

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

**9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля**

**Доклад, сообщение / Реферат №1**

1. Оценка успехов и неудач первых результатов предпринимательской деятельности.
2. Основные причины неудач в предпринимательской деятельности.
3. Корректировка бизнес-плана в связи с реальными достижениями и неудачами в предпринимательской деятельности.
4. Взаимодействие с партнёрами, конкурентами, инвесторами, поставщиками и покупателями. Продвижение бизнес-проекта.
5. Договорные отношения – основа предпринимательской деятельности.
6. Основные виды договоров (хозяйственные договора, договора с персоналом, финансовые договора).
7. Принципы заключения договоров.
8. Структура договора.
9. Ответственность при заключении договоров.
10. Решение спорных вопросов.
11. Изменение условий договора

**Доклад, сообщение / Реферат №2**

1. Сущность и необходимость экологической безопасности предпринимательства.
2. Способы обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды.
3. Экологическая безопасность новых технологий, материалов и изделий.
4. Система органов и организаций обеспечения экономической безопасности предприятия.
5. Система мер обеспечения экономической безопасности предприятия.
6. Государственные и негосударственные органы, включенные в систему обеспечения экономической безопасности.
7. Способы обеспечения информационной составляющей экономической безопасности предприятия.
8. Организационная защита.
9. Защита вычислительной техники.
10. Методические основы оценки рисков и разработка мер по предотвращению ущерба.

**Собеседование, опрос / Контрольная работа №1**

**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 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 производственной деятельности.

### Вариант 3

#### Задача 1.

Деятельность ООО «Люттик» 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 «Люттик» 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.

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.

#### Собеседование, опрос / Контрольная работа №2

##### 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 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. 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 «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 «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.

Разработайте стратегию малого предприятия ООО «Русские колбасы».

### **Деловая и (или) ролевая игра / Кейс- задача №1**

Необходимо придумать и подробно описать СВОЮ оригинальную идею для реального бизнеса.

Придумайте и опишите:

1. Название компании.
2. Логотип (изображение полного или сокращенного названия Компании или торговой марки в виде надписи, рисунка с различными элементами).
3. Миссию компании.
4. Реализуемый товар.
5. Почему именно этот бизнес?
6. Ваши способности для этого бизнеса?
7. Есть ли конкуренты у Вашего бизнеса? Кто они?
8. Какие преимущества имеются у Вашего бизнеса.
9. Кто Ваши клиенты?
10. Как Ваши клиенты узнают о Вашем бизнесе?

### **Деловая и (или) ролевая игра / Кейс- задача №2**

Задание 1

Вы собрались организовать деятельность туроператорской компании в сфере международного туризма.



- 1) составьте перечень нормативно-правовых документов, которыми Вы будете руководствоваться;
- 2) составьте список процедур, которые Вам необходимо будет пройти для начала туроператорской деятельности;
- 3) определите приоритетные направления деятельности компании и составьте предполагаемую организационную структуру оптимальную для ее реализации;
- 4) определите функции предлагаемых структурных подразделений и сотрудников компании.

Задание 2.

Вы собрались организовать турагентскую деятельность.

- 1) составьте перечень нормативно-правовых документов, которыми Вы будете руководствоваться;
- 2) составьте список процедур, которые Вам необходимо будет пройти для начала деятельности;
- 3) определите приоритетные направления деятельности компании и составьте предполагаемую организационную структуру оптимальную для ее реализации;
- 4) определите функции предлагаемых структурных подразделений и сотрудников компании.

### **Деловая и (или) ролевая игра / Кейс- задача №3**

Задание 3.

Вы собрались организовать деятельность туроператорской компании в сфере внутреннего туризма.

- 1) составьте перечень нормативно-правовых документов, которыми Вы будете руководствоваться;
- 2) составьте список процедур, которые Вам необходимо будет пройти для начала деятельности;
- 3) определите приоритетные направления деятельности компании и составьте предполагаемую организационную структуру оптимальную для ее реализации;
- 4) определите функции предлагаемых структурных подразделений и сотрудников компании.

### **9.2. Примерный перечень тем курсовой работы**

Не предусмотрено учебным планом

### **9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: зачет**

#### **Примерный перечень теоретических вопросов к зачету**

1. Условия развития предпринимательства. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности. Права, обязанности и характерные черты предпринимателя.
2. Сущность и виды предпринимательской деятельности
3. Государственная поддержка малого предпринимательства
4. Социальная ответственность бизнеса
5. Бизнес-план предпринимательской деятельности
6. Принципы и методы организации предпринимательской деятельности
7. Причины неудач в предпринимательской деятельности
8. Продвижение бизнес-проекта
9. Договорные отношения – основа предпринимательской деятельности
10. Понятие договора, сделки.
11. Ответственность предпринимательства при заключении хозяйственных договоров
12. Выбор и обоснование вида бизнеса
13. Маркетинговый план предпринимательской деятельности

14. Финансовый план предприятия
15. Сущность и содержание угроз экономической безопасности предприятия
16. Оценка риска предпринимательской деятельности
17. Банкротство предприятия
18. Кадровый менеджмент предпринимательской деятельности
19. Предпринимательство как экономическая категория
20. Организационная структура предприятия
21. Принципы организации производства
22. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия и меры по предотвращению кризисного состояния
23. Сущность и организация финансов предприятия
24. Показатели финансовой устойчивости предприятия
25. Технология организации производства.
26. Способы обеспечения технико-технологической безопасности предприятия

### **Примерный перечень практических заданий к зачету**

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 на 31 числением 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 ежегодных 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; в) двадцать лет; г) 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?