

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль «Прикладная экономика, финансы и бухгалтерский учет»
РПД Б1.В.11 «Основы бизнеса»



**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»
в г. Смоленске**

УТВЕРЖДАЮ

Директор
филиала ФГБОУ ВО
«НИУ «МЭИ» в г. Смоленске
д-р. техн. наук, профессор



А.С. Федулов
«08» 05 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ БИЗНЕСА

(НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ)

Направление подготовки: **38.03.01 «Экономика»**

Профиль **«Прикладная экономика, финансы и бухгалтерский учет»**

Уровень высшего образования: **бакалавриат**

Нормативный срок обучения: **4 года**

Форма обучения: **очная**

Год набора: **2024**

Смоленск

Программа составлена с учетом ОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденной ректором ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» Н.Д. Рогалевым 20.12.2023.

Программу составил:

канд. экон. наук, доц.


подпись

А.В. Виноградова

ФИО

«18» апреля 2024 г.

Программа обсуждена и одобрена на заседании кафедры информационных технологий в экономике и управлении

«24» апреля 2024 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой информационных технологий в экономике и управлении:


подпись

д-р техн. наук, проф. М.И. Дли

ФИО

«02» мая 2024 г.

РПД адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

**Ответственный в филиале по работе
с ЛОВЗ и инвалидами**


подпись

Е.В. Зуева

ФИО

«02» мая 2024 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является подготовка обучающихся к решению задач финансового типа по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль подготовки: Прикладная экономика, финансы и бухгалтерский учет) посредством обеспечения этапов формирования компетенций, предусмотренных ОС и установленных программой бакалавриата на основе профессиональных стандартов, в части представленных ниже знаний, умений и навыков.

Задачи дисциплины:

- ознакомить обучающихся с понятийным аппаратом дисциплины;
- сформировать представление об основных теоретических положениях;
- привить умение анализировать бизнес-идеи предпринимательских проектов;
- привить навыки к организации бизнеса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина Основы бизнеса относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами и практиками:

- Б1.О.03 Философия
- Б1.О.09 Статистика (теория статистики, экономическая статистика)
- Б1.О.10 Управление проектами
- Б1.О.11 Финансовый менеджмент
- Б1.О.14 Теория систем и системный анализ
- Б1.О.15 Информационные системы в учете и анализе
- Б1.О.16 Менеджмент
- Б1.В.01 Экономическая информатика
- Б1.В.02 Экономический анализ
- Б1.В.03 Экономика организаций
- Б1.В.04 Реинжиниринг и управление бизнес-процессами
- Б1.В.05 Бухгалтерский учет
- Б1.В.06 Основы финансовых вычислений
- Б1.В.07 Маркетинг
- Б1.В.08 Международные стандарты финансовой отчетности
- Б1.В.09 Сетевая экономика
- Б1.В.ДВ.01.01 Цифровая экономика
- Б1.В.ДВ.01.02 Отраслевая экономика
- Б2.В.01(У) Ознакомительная практика
- ФТД.04 Общественный проект «Обучение служением»

Перечень последующих дисциплин и практик, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной дисциплиной:

- Б1.В.10 Мультимедийные технологии
- Б1.В.12 Финансовое планирование и бюджетирование
- Б1.В.13 Логистика
- Б1.В.14 Налоги и налоговое планирование
- Б1.В.15 Финансовые рынки и институты
- Б1.В.17 Защита финансовой информации
- Б1.В.18 Контроллинг

- Б1.В.ДВ.02.01 Экономика инноваций
- Б1.В.ДВ.02.02 Инвестиционное проектирование
- Б1.В.ДВ.03.01 Банковское дело
- Б1.В.ДВ.03.02 Государственные и муниципальные финансы
- Б1.В.ДВ.04.01 Финансовая стратегия и политика
- Б1.В.ДВ.04.02 Стратегический анализ
- Б2.В.02(П) Технологическая (проектно-технологическая) практика
- Б2.В.03(Н) Научно-исследовательская работа
- Б2.В.04(Пд) Преддипломная практика
- Б3.01 Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины направлено на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ОС ВО и ОП ВО по данному направлению подготовки:

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие.	Знает: основные этапы организации бизнеса в РФ. Умеет: использовать рыночную информацию для обоснования новых бизнес-идей. Владеет: навыками находить и оценивать новые рыночные возможности предпринимательской деятельности.
	УК-1.2 Определяет, интерпретирует и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи.	Знает: - основные концепции бизнеса; - бизнес как систему; - причины возникновения и источники бизнес-идей; - инфраструктуру бизнеса. Умеет: оценивать экономические и социальные условия ведения бизнеса. Владеет: навыками интерпретации и ранжирования информации для ведения бизнеса.
	УК-1.3 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов.	Знает: - информационные потоки, отражающие специфику ведения бизнеса. - основные элементы информационной поддержки бизнеса. Умеет: - использовать информационные потоки, отражающие специфику ведения бизнеса.

		Владеет: навыками использования информационных потоков, отражающих специфику ведения бизнеса.
	УК-1.4 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы и точку зрения.	Знает: основные способы самостоятельного приобретения новых знаний и умений в бизнесе. Умеет: самостоятельно приобретать и использовать в практической деятельности новые знания и умения в бизнесе Владеет: навыками отстаивания своих интересов при ведении бизнеса.
	УК-1.5 Рассматривает и предлагает возможные варианты решения поставленной задачи, оценивая их достоинства и недостатки.	Знает: цели, задачи бизнеса. Умеет: формулировать экономические цели, задачи, оценивать выгоды и затраты, рентабельность бизнеса. Владеет: - навыками предпринимательских расчетов; - навыками формулирования цели и задач бизнес-проектов.
ПК-2 Способен составлять, представлять, анализировать бухгалтерскую (финансовую) отчетность экономического субъекта и использовать полученные сведения для принятия организационно-управленческих решений	ПК-2.3 Проводит анализ финансового состояния экономического субъекта и применяет его результаты для целей бюджетирования и управления денежными потоками.	Знает: основные характеристики конкурентоспособной бизнес-идеи. Умеет: анализировать бизнес-идеи. Владеет: навыками формулировки конкурентоспособной бизнес-идеи
	ПК-2.6 Определяет потребность в трудовых, финансовых и материально-технических ресурсах.	Знает: основы планирования бизнеса. Умеет: формировать содержание бизнес-плана проекта Владеет: навыками составления бизнес-плана проекта

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Структура дисциплины:

№	Индекс	Наименование	Семестр 5											Семестр 6											Итого за курс											Каф.	Семестры				
			Контроль	Академических часов								з.е.	Неделя	Контроль	Академических часов								з.е.	Неделя	Контроль	Академических часов								з.е.	Неделя						
				Всего	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	КРП	СР	Конт роль				Всего	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	КРП	СР	Конт роль				з.е.	Неделя	Всего	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	КРП					СР	Конт роль	Всего	Неделя
7	Б1.В.11	Основы бизнеса												Эк РГР	216	60	30		30			120	36	6			Эк РГР	216	60	30		30			120	36	6			20	6

ОБОЗНАЧЕНИЯ:

Виды промежуточной аттестации (виды контроля):

Экз - экзамен;

ЗаО - зачет с оценкой;

За – зачет;

Виды работ:

Контакт. – контактная работа обучающихся с преподавателем;

Лек. – лекционные занятия;

Лаб.– лабораторные работы;

Пр. – практические занятия;

КРП – курсовая работа (курсовой проект);

РГР – расчетно-графическая работа (реферат);

СР – самостоятельная работа студентов;

з.е.– объем дисциплины в зачетных единицах.

Содержание дисциплины:

№	Наименование видов занятий и тематик, содержание
1	Лекционные занятия 15 шт. по 2 часа: 1.1. Тема. Основные концепции бизнеса. 1.2. Тема. Бизнес как система. 1.3 Тема. Организационные основы бизнеса. 1.4 Тема. Инфраструктура бизнеса.
2	Практические занятия 15 шт. по 2 часа: 2.1. Особенности критической концепции бизнеса. 2.2. Особенности позитивной концепции бизнеса. 2.3 Толкования термина «бизнес» и аспекты бизнеса. 2.4. Объекты и субъекты бизнеса. 2.5. Виды бизнеса и деловые интересы их субъектов. 2.6. Функции и принципы предпринимательского бизнеса. 2.7. Технологии предпринимательского бизнеса. 2.8. Основа создания собственного дела – бизнес-идея. 2.9. Виды потребностей потребителей 2.10. Подготовительный этап делового цикла предпринимателя 2.11. Организация и регистрация предпринимательского бизнеса 2.12. Особенности разработки бизнес-проектов. 2.13 Предпринимательские риски. 2.14. Выбор эффективных форм партнерских отношений. Франчайзинг. 2.15. Виды посредников в бизнесе.
3	Расчетно-графическая работа <i>Обоснование бизнес-идеи собственного дела</i>
4	Самостоятельная работа студентов: Самостоятельная работа студентов: дополнительные вопросы для конспектирования по темам Тема 1 Основные концепции бизнеса. 1 Тождественны ли понятия «ведение бизнеса» и «ведение предпринимательской деятельности»? Дайте пояснения ответу на вопрос. 2 В чем отличие понятий «толкования бизнеса» и «аспекты бизнеса»? 3 Приведите примеры видов понятия «креативное начало». Тема 2. Бизнес как система. 1 Системные свойства предпринимательской деятельности, регуляторы системы бизнеса 2 Подсистемы системы бизнеса. 3 Состав системы деловой деятельности субъектов предпринимательского бизнеса 4 Приведите примеры реализации функций предпринимательского бизнеса. Тема 3. Организационные основы бизнеса. 1 Существует ли РФ четкое разграничение понятий «слияние» и «поглощение»? Поясните. 2 Охарактеризуйте признаки банкротства сущностные и внешние. Тема 4. Инфраструктура бизнеса 1 Приведите примеры коллективных институциональных инвесторов. 2 Приведите конкретные примеры лицензирования. 3 Приведите конкретные примеры толлинга. Самостоятельная работа по выполнению РГР.

Текущий контроль:

Индикаторы достижения компетенции	Вид текущего контроля	Тема
УК-1.1 Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие	Разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии по темам практических занятий. Проверка конспектов лекций и дополнительных материалов. Проверка рабочей тетради по дисциплине. Проверка выполнения заданий расчетно-графической работы. Проверка отчета по расчетно-графической работе.	Тема 3. Организационные основы бизнеса.
УК-1.2 Определяет, интерпретирует и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи	Разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии по темам практических занятий. Проверка конспектов лекций и дополнительных материалов. Проверка рабочей тетради по дисциплине. Проверка выполнения заданий расчетно-графической работы. Проверка отчета по расчетно-графической работе.	Тема 1. Основные концепции бизнеса. Тема 2. Бизнес как система. Тема 3. Организационные основы бизнеса. Тема 4. Инфраструктура бизнеса.
УК-1.3 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов	Разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии по темам практических занятий. Проверка конспектов лекций и дополнительных материалов. Проверка рабочей тетради по дисциплине. Проверка выполнения заданий расчетно-графической работы. Проверка отчета по расчетно-графической работе.	Тема 2. Бизнес как система. Тема 3. Организационные основы бизнеса.
УК-1.4 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы и точку зрения	Разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии по темам практических занятий Проверка конспектов лекций и дополнительных материалов Проверка рабочей тетради по дисциплине. Проверка выполнения заданий расчетно-графической работы Проверка отчета по расчетно-графической работе.	Тема 3. Организационные основы бизнеса.
УК-1.5 Рассматривает и предлагает возможные варианты	Разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии по темам	Тема 3. Организационные основы бизнеса

решения поставленной задачи, оценивая их достоинства и недостатки	практических занятий. Проверка конспектов лекций и дополнительных материалов. Проверка рабочей тетради по дисциплине. Проверка выполнения заданий расчетно-графической работы. Проверка отчета по расчетно-графической работе.	
ПК-2.3 Проводит анализ финансового состояния экономического субъекта и применяет его результаты для целей бюджетирования и управления денежными потоками	Разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии по темам практических занятий. Проверка конспектов лекций и дополнительных материалов. Проверка рабочей тетради по дисциплине. Проверка выполнения заданий расчетно-графической работы. Проверка отчета по расчетно-графической работе.	Тема 3. Организационные основы бизнеса.
ПК-2.6 Определяет потребность в трудовых, финансовых и материально-технических ресурсах	Разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии по темам практических занятий Проверка конспектов лекций и дополнительных материалов Проверка рабочей тетради по дисциплине Проверка выполнения заданий расчетно-графической работы Проверка отчета по расчетно-графической работе	Тема 3. Организационные основы бизнеса. Тема 4. Инфраструктура бизнеса.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Таблица - Образовательные технологии, используемые при реализации различных видов учебной деятельности по дисциплине

№ п/п	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1	Лекции	Интерактивная лекция (лекция-визуализация).
2	Практические занятия	Технология проблемного обучения на основе анализа ситуаций: групповая дискуссия, метод «круглого стола».
3	Самостоятельная работа студентов (внеаудиторная)	Информационно-коммуникационные технологии (доступ к ЭИОС филиала, к ЭБС филиала, доступ к информационно-методическим материалам по дисциплине)
4	Контроль (промежуточная)	Технология письменного контроля, в том числе тестирование

аттестация: экзамен)	Тестирование в системе ЭБС филиала. Технология инновационной оценки «портфель достижений.»
----------------------	---

6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ – ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

К промежуточной аттестации студентов по дисциплине могут привлекаться представители работодателей, преподаватели последующих дисциплин, заведующие кафедрами.

Оценка качества освоения дисциплины включает как текущий контроль успеваемости, так и промежуточную аттестацию.

Пример учебной ситуации и вопросов для обсуждения и дискуссии для практического занятия по теме «Основные концепции бизнеса».

Мы жили в уверенности, что бизнес — плохо

Я пошел в первый класс в 1984 году. Несмотря на то, что мы были детьми, как и все дети «того времени», мы были чувствительны к изменениям. А они происходили, их интенсивность и размах возрастали. В пионеры нас принимали еще «по накатанной», а вот в комсомол уже нет. Уже развалилась та повестка, и дезориентированные люди стали позволять себе невиданное — сомнения. А может не так уж и нужно идти в комсомол? Кажется, из нашего класса так никто и не вступил.

Тем не менее огромный и ладный механизм советской школы крутился еще по-старому. Нам на каждом уроке объясняли преимущества прогрессивного советского всего над замшелым капиталистическим всем. Про ужасы эксплуатации разве на физкультуре не рассказывали. И то, думаю, потому что у физрука во рту был свисток.

Наверное, я и мои ровесники — последнее поколение, учившееся по программе тотального отрицания капитализма. Помню, как в 10 лет прочитал Драйзера и умудрился задать несколько вопросов о прочитанном учителю. Надо сказать, что Драйзер весьма сурово описывал некоторые нехорошие следствия гонки за деньгами. И тем не менее я получил гневную отповедь и был послан читать что-нибудь более правильное. Мы жили в уверенности, что бизнес — плохо. Да, пожалуй, это была главная мысль, которую в нас вбивали. Труд — хорошо, бизнес — не труд, бизнес — нажива, нажива — плохо. Тем, кто старше нас, пришлось еще сложнее. Представляете, они успели в партии побывать, где выражения были более прямолинейны, а отношение к бизнесу было более однозначным.

И сейчас, вспоминая это, я все больше и больше понимаю причины не совсем чтобы побед нашего бизнеса. Мы все знаем, что количество глобальных компаний у нас невелико. Да-да, исключая агломерации, доставшиеся от СССР. Что, «Росатом»? В этом смысле нет, потому что «Росатом» — это реформированное министерство среднего машиностроения. А вот какие-то новые бизнесы, возникшие после начала 90-х? Вежливо скажу, таких немного. И это, согласитесь, логично. Ну как может человек, которому 10 лет (школа) + 2 года (армия) + 5 лет (институт), да еще на фоне участия в разных идеологических тусовках вроде комсомола, мыли мозг о том, что бизнес — это плохо, делать бизнес? Это же какая должна быть аберрация сознания, чтобы пойти наперекор запрограммированности, чтобы встать вне привычного социума.

Это, конечно, не подвиг, но что-то героическое в этом есть. Кстати, нам это наблюдение открывает тайну, почему многие бизнесмены так стремятся выделяться. Ну все эти майбахи, охрана, яхты, девочки-уточка. То, что во всех других странах считается неприличным или смешным, у нас цветет пышным цветом. А ведь это признак не просто состоятельности, но отношения к миру. Этот человек за двойной броней черной машины победил в себе школьных призраков. Это как

краповый берет, как черный пояс. Жаль, конечно, что раз в год они не прыгают в фонтан с криками «За беззалоговые аукционы!» и не бьют о головы охранников бутылки Dom Pérignon Rose Gold непременно 1995 года.

Я это к чему? Моисей водил еврейский народ по пустыне 40 лет. Видели бы вы эту пустыню, она крошечная. Но он, и, видимо, ходившие с ним, понимали, что задача прогулки — получить поколение, не жившее в рабстве. Мудрость этого трипа в том, что нельзя строить новую жизнь старыми людьми. Выходит, не очень. И бизнес получается, как НИИ, и удовольствия никакого. У нас задача сложнее, чем у Моисея. Там народ с собой не взял в поход рабовладельцев, там все было просто. Думаю, у нас должно пройти 40 раз по 40 лет прежде, чем бизнесмен станет уважаемым в обществе человеком, а зарабатывание денег приравнивают к труду. Это долго, я знаю. Но это реалистично. Такие дела.

Источник: http://www.chaskor.ru/article/my_zhili_v_uverennosti_chno_biznes_-_ploho_44064

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

- 1 Какая концепция бизнеса лежала в основе идеологии Советского союза? Почему?
- 2 Приведите факты, подтверждающие наличие элементов критической концепции в ситуации.
- 3 Составьте гипотетический портрет бизнесмена, пользуясь фактами ситуации.

Пример учебной ситуации и вопросов для обсуждения и дискуссии для практического занятия по теме «Бизнес как система»

Летучий голландец или как экспорт идей позволил мяснику сколотить состояние

Вадим Финкельштейн начал свою карьеру рубщиком мяса. Сегодня ему принадлежит несколько бизнесов, суммарный оборот которых эксперты оценивают в \$100 млн. в год.

Вадима Финкельштейна сегодня называют одним из самых креативных предпринимателей Санкт-Петербурга. Хорошо известны, по крайней мере, два продукта, внедренные им на отечественный рынок: энергетический напиток Red Devil и «Микс-файт М-1. Бои без правил» – еженедельная программа на НТВ и спортивная лига с одноименным названием. Сам Вадим сегодня называет свой первый энергетик вчерашним днем, зато в светлом финансовом будущем продюсирования экстремального спорта в России он уверен.

РЕЗЮМЕ ВАДИМА ФИНКЕЛЬШТЕЙНА:

ГОД РОЖДЕНИЯ: 1964

ОБРАЗОВАНИЕ: торговый техникум

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ: мясник, заведующий секцией продуктового магазина, владелец кооператива «Аромат» и ресторана узбекской кухни в Санкт-Петербурге, основной владелец компаний «Энерджи-Лайн», *Red Devil fight team*, *Infin Gala Groep B.V.*, «Мясоптторг», спортивно-развлекательного комплекса на воде «Летучий голландец», владелец и президент спортивной лиги «Микс-файт М-1»

ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: женат, двое сыновей

ХОББИ: бои, кулинария

Трудовая биография Вадима Финкельштейна, о которой он сейчас вспоминает без тени смущения, началась в одном из питерских продуктовых магазинов, за мясным прилавком. До двадцати лет Финкельштейн осваивал профессию работника прилавка, постепенно продвигаясь от обычного рубщика, разделяющего в день до тонны мяса, до заведующего секцией из пяти отделов. Как только началось кооперативное движение, Вадиму захотелось свободы. Используя связи семьи в Узбекистане, в 21 год он основал кооператив «Аромат», торговал фруктами и овощами и, имея 15 ларьков и три грузовика, считался по тем временам весьма продвинутым бизнесменом. Затем к этому хозяйству прибавился узбекский ресторан, чуть позже – оптовая торговля мясом. Связи с голландскими поставщиками определили дальнейший выбор Финкельштейна, когда в начале 1990-х из-за конфликта с местными властями он решил покинуть страну и поискать счастья на чужбине. «Решение было принято в считанные дни, – вспоминает Вадим. – Я просто собрался и уехал в Амстердам. Путь не был усеян розами, пришлось начинать все сначала: мясник, фасовщик, даже сборщик клубники».

Спустя год Финкельштейн окунулся в спиртоторговлю, поставлял «Роял» и прочие новинки на российский рынок. Параллельно зарегистрировал в

Голландии фирму *Infin Gala Groep*, которая занялась оптовыми поставками мяса в Россию. Товар отгружался компании «Мясоптторг», созданной им в Петербурге. Вскоре установился надежный канал поставок мясопродукции из Голландии в Россию, и Финкельштейн решил сконцентрироваться именно на этом направлении. Когда спустя три года Вадим вернулся на родину, в голландской фирме «на хозяйстве» остался его старший сын, а сам он занялся разработкой новых идей.

Примечательно, что все направления бизнеса, с которых начинал Финкельштейн, до сих пор являются источником его нынешнего благополучия и фундаментом для множества запускаемых им новых проектов. Например, по словам Михаила Бурмистрова, главного редактора ИА «*INFOLine*», проводившего мониторинг этого рынка, «Мясоптторг» входит в десятку крупнейших импортеров мяса в своем регионе, снабжая мясопродуктами известных производителей полуфабрикатов. Сам Финкельштейн более предметно говорить отказался: «В мясе жесткая конкуренция, точных данных никто не дает, рынок закрыт и непрозрачен, да и как иначе, если сейчас мы таможим мясо дороже, чем покупаем за рубежом».

А вместо узбекского ресторана в Санкт-Петербурге, близ Биржевого моста, пришвартовался «Летучий голландец» – спортивно-развлекательный комплекс на воде (ресторан, фитнес-клуб, ночной клуб), в который на этапе строительства было вложено порядка \$5 млн. Горожане шутят, что Финкельштейн назвал комплекс в честь себя – владелец имеет голландский паспорт, в Голландии живет его семья, там он проводит половину всего времени, да и летать ему приходится очень много. Впрочем, у Вадима другая версия. «Летучий голландец» – это копия парусника «Амстердам», который стоит в одноименном городе, только он прозрачный (а значит, и несколько призрачный) из-за большого количества панорамных окон, – говорит он. – Располагаясь напротив Эрмитажа, ресторан просто обязан иметь на него панорамный вид».

Что примечательно, идея создания «Летучего голландца» пришла из спорта, второй после мяса пламенной страсти Финкельштейна, поскольку изначально у Биржевого моста планировалось построить фитнес-центр. В результате, как утверждает Вадим, все, что он любит, собралось под одной крышей.

Спортивное направление в бизнес-биографии Вадима Финкельштейна, по его словам, появилось совершенно случайно. В Голландии он впервые попробовал энергетические напитки, идея пришлась по душе, и по заказу Финкельштейна в 1995 году голландскими специалистами был разработан *Red Devil*. Появление на рынке энергетика не осталось без внимания организаторов европейских боев без правил, обратившихся к новому производителю с предложением стать спонсором одного из чемпионатов. «Надо сказать, что я терял на этом спонсорстве деньги, однако при этом зарабатывал на *Red Devil*, поскольку в залах собиралась именно та аудитория, которой предназначен этот напиток, – рассказывает Вадим. – Собственно, у меня был выбор – потратить за один раз \$50 000 на телерекламу или стать спонсором в интересном для меня мероприятии». Следует отметить, что использовать бои для раскрутки напитков Финкельштейн начал гораздо раньше Немирова, еще в 1996 году.

Тогда же он стал горячим поклонником боев без правил. Впрочем, название «микс-файт», употребляемое во всем мире, не вполне корректно, – это бои, в которых есть правила, ограничивающие возможности членовредительства бойцов, но позволяющие встречаться на одном ринге каратистам, дзюдоистам, боксерам. Благодаря тому, что боец микс-файта – универсальный спортсмен, эти шоу интересны любому зрителю, ведь совсем не обязательно разбираться в тонкостях того или иного вида спорта, главное – конечный результат. Именно этим обусловлена их безумная популярность по всему миру, они давно уже обогнали по всем рейтингам чемпионаты боксеров или каратистов. Естественно, что вокруг них сложилась мощная индустрия, позволяющая ее участникам получать очень солидные деньги. Например, в США бои проводятся преиму-

щественно на спортивных аренах казино, которые собирают на одной площадке 12 000 – 18 000 зрителей, как, например, в *MGM Grand* в Лас-Вегасе.

В России эта поляна была полностью свободна. Оценив перспективы, Финкельштейн занялся пропагандой боев без правил и в 2000 году создал первую команду *Red Devil*. В качестве промоутера он начал методично просеивать российскую спортивную молодежь, выискивая таланты, которые могли бы достойно выступать на мировых турнирах и приносить создателю команды хорошие проценты от побед на них.

Впрочем, скоро Вадим продал права на *Red Devil* компании «Хэпилэнд» и сменил название команды на более звучное – бойцовская лига «Микс-Файт М-1», а чуть позже начал выпуск нового энергетика «М-1 Формула». После серии скандальных статей в СМИ о синтетической и «противоестественной» природе этих напитков, спровоцированных соответствующим выступлением главного санитарного врача России Геннадия Онищенко, Вадим решил создать энергетик исключительно из натуральных продуктов. Сейчас он с удовольствием расписывает преодоленные на этом пути трудности. Например, специалистам немецкой лаборатории, которой была заказана разработка формулы напитка, очень долго пришлось ждать доставки природного кофеина. Оказалось, он почти никем не используется, поскольку стоит в восемь раз дороже синтетического аналога. Полученный в результате напиток в рознице стоит на 15 – 20 рублей дороже *Red Bull*, основного конкурента. Однако это обстоятельство Вадима не смущает. «В России уже сформировалась прослойка людей, готовых переплачивать, зная, что это пойдет на пользу их здоровью, – говорит он. – Широкая раскрутка «М-1» – дело времени, особенно в сочетании с боями без правил, ведь подобные напитки употребляются именно для того, чтобы взбодриться. И тот же эффект дает созерцание боев, жестких поединков с непредсказуемым финалом».

Впрочем, для Финкельштейна, судя по всему, продвижение энергетика не является задачей номер один. «Изначально для меня это было главным, – вспоминает он, – но сегодня бывшая телега впереди лошади: основным делом стала организация боев и промоутирование спортсменов. Здесь замечательные перспективы. А «М-1» и разрабатываемая мною серия пищевых добавок для атлетов (витамины, протеины, аминокислоты, жиросжигатели, гуарана) являются лишь периферией создаваемого зонтичного бренда».

Даже мясной бизнес, как признается его владелец, сейчас интересуется его в большей степени как подпорка бойцовскому проекту. Успешные переговоры с западными промоутерами открыли его спортсменам выход на зарубежные арены, и те начали выступать на самых известных турнирах – японском *Pride*, американском *Ultimate Fighter*, голландском *2Hot2Handle*.

По словам Финкельштейна, лига начала приносить ему более или менее приличные деньги относительно недавно. Его заработок – это проценты от призовых сумм, завоеванных российскими чемпионами, как правило, порядка 20 – 30%. Гонорары начинающих бойцов конечно же для промоутера не так интересны. Средние бойцы получают от \$50 000 – 100 000 за бой, а мировые чемпионы уносят с турнира по \$1 – 2 млн. На вопрос о том, какие самые высокие гонорары получали его бойцы, Вадим отвечать не стал – коммерческая тайна. Но о том, что это может быть очень прибыльный бизнес в самой ближайшей перспективе, свидетельствует нежелание Финкельштейна делить его с кем-то еще. Между тем во всех остальных проектах у него есть партнеры-соинвесторы.

Пока основной источник доходов лиги – выездные соревнования. В России зарабатывать на боях намного сложнее, тем более – получать доходы от их трансляции по ТВ.

В России трансляции экстремальных зрелищ пока не завоевали и десятой части той аудитории, которой они обладают в США. В Америке оборот рынка спортмаркетинга – более \$200 млрд в год, что сравнимо с объемом рекламного рынка, а у нас спорт отстает в десятки раз. Так что динамика роста этого рынка в нашей стране определится во многом тем, как быстро появятся подготовленные кадры. Вадим Финкельштейн, похоже, понял это раньше многих – его кузница уже работает на полную мощность.

Евгения Ленц

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Почему Вадима Финкельштейна называют самым креативным предпринимателем?
2. Раскройте технологию (в широком смысле) ведения бизнеса Вадима Финкельштейна.

Пример учебной ситуации и вопросов для обсуждения и дискуссии для практического занятия по теме «Организационные основы бизнеса».

СОЗДАНИЕ КОМПЬЮТЕРНОГО КЛУБА

Вопрос первый.

С чего начать?

Сегодня в Москве и ближайшем Подмосковье около четырехсот компьютерных клубов. Молодежь часами здесь режется в игры. И у начинающего предпринимателя есть все шансы добиться успеха. Однако уязвимых мест у такого бизнеса тоже немало. Большинство клубов умирает уже через три-четыре месяца после своего открытия. На вопрос отвечает административный директор сети компьютерных клубов «Полигон», возникшей с нуля и выдержавшей проверку временем.

Справка

Первый клуб «Полигон» был открыт в 1999 году. Сейчас сеть состоит из 15 компьютерных клубов, работающих в Москве, Екатеринбурге, Перми, Тюмени и Уфе.

– Чтобы компьютерный клуб мог работать с нормальной прибылью, необходимо установить не менее 12 машин и не ограничиваться одними играми. Обязательно нужно дать клиентам возможность выходить в Интернет. Получать специальную лицензию для этого бизнеса не нужно. Однако кое-какие бумаги, разрешающие предоставлять отдельные виды услуг, все-таки понадобятся. Во-первых, это касается Интернета. Чтобы получить право использовать его в коммерческих целях, необходимо оформить в Министерстве связи две лицензии – на оказание телематических услуг и передачу данных. А если клуб будет работать и днем, и ночью, то придется взять разрешение на круглосуточную работу в местном отделении милиции.

Из стандартного перечня организаций, контролирующих предпринимателей, особое внимание следует уделить Санэпидемслужбе. По санитарным нормам, на каждое компьютерное место должно быть отведено не менее четырех кв. м. Поэтому надо заранее подыскать просторное помещение. Другое специальное требование к компьютерным клубам – нормальный уровень электромагнитного излучения. Чтобы убедиться в его «нормальности», работники СЭС должны зафиксировать коэффициент излучения, исходящего от компьютеров. Проведение замера над каждой машиной обойдется примерно в 1000 рублей, так что получение разрешения от СЭС влетит в кругленькую сумму.

Другая организация, с которой могут возникнуть проблемы, – это районная администрация, в особенности отдел по работе с молодежью. Его работники могут обвинить компьютерный клуб в том, что он отвлекает детей от учебы и собирает трудных подростков. Поэтому важно следить за тем, чтобы дети школьного возраста не устраивали компьютерные баталии в учебное время. А в случае если хозяева клуба будут пускать в него детей до 14 лет после девяти часов вечера, можно не только прогневать молодежных работников, но и нарваться на штраф от милиции.

Чем больше потенциальных клиентов узнает об открытии клуба, тем лучше. Для начала имеет смысл напечатать небольшой тираж листовок и разбросать их в подъездах ближайших домов. Первые два дня посетителей стоит обслуживать бесплатно. Это позволит не только привлечь в клуб побольше народа, но и проанализировать, какие услуги пользуются популярностью, протестировать работу техники.

Часто посетители пытаются выкрутить из системного блока какие-то детали, да и среди самого персонала встречаются желающие усовершенствовать свой домашний компьютер за счет клуба. Поэтому каждая машина должна находиться под наблюдением. Если людей, которые могут выполнять эту работу, недостаточно, обязательно нужно устанавливать на стены видеокамеры. В качестве дополнительных мер можно поставить специальную защиту на системный блок, как это сделано во всех клубах «Полигон». Конечно, это стоит дополнительных средств, но постоянно чинить компьютеры выйдет дороже.

Стоит помнить и о том, что компьютерные клубы – бизнес сезонный. В июле и августе, когда школьники и студенты уезжают на каникулы, посетителей единицы. Впору самим уходить в отпуск.

И еще я бы посоветовал заложить в бизнес-план сумму на дополнительные расходы (в размере примерно 20% от всех вложений). В бизнесе много непредсказуемого, поэтому подстраховаться не помешает.

Вопрос второй.

Идти ли в пираты?

Одна из самых существенных статей расходов, которых потребует осуществление проекта компьютерного клуба, – приобретение программного обеспечения. Можно купить дорогой лицензионный софт. А можно и сэкономить, воспользовавшись программами, которые тиражируются нелегально. По статистике Ассоциации по борьбе с компьютерным пиратством (АБКП), по такому пути идет 90% российских клубов.

Отвечает президент АКПБ.

Справка

Ассоциация по борьбе с компьютерным пиратством (АБКП) создана в России в 1997 году. Она представляет в России интересы крупнейших производителей программного обеспечения, в число которых входят компании Sony и Microsoft.

– Фирмы, которые работают с «левыми» программами, заносятся в черный список нашей Ассоциации. АБКП ежемесячно проверяет компьютерные клубы, и зачастую такие проверки заканчиваются судебными разбирательствами. – Мы тесно сотрудничаем с милицией, и она тоже может по нашей инициативе проверить клуб на наличие лицензий. И если проверка обнаружит, что владелец клуба нарушает закон об авторских правах, то клуб может быть опечатан, а компьютеры конфискованы. Дальше нарушителя ждет изматывающая судебная тяжба по 146 статье Уголовного кодекса «О нарушении авторских и смежных прав», по которой нарушителя могут обязать уплатить штраф от 200 до 600 минимальных зарплат (сегодня это от 20 тыс. рублей до 60 тыс. рублей) или отправить на исправительные работы сроком до двух лет.

С одним клубом АБКП судится уже полтора года. Его аппаратура постепенно приходит в негодность в милицейских застенках. А он тем временем несет огромные убытки.

Может случиться и так, что разобраться с пиратом решит сама компания-производитель. Тогда дело будет слушаться в Арбитражном суде, и нарушитель рискует уже совсем другими суммами. Согласно закону «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных» размер штрафа за каждый установленный нелегальный продукт может быть определен до 50 тыс. МРОТ (5 млн. рублей).

Если подобное развитие событий не прельщает, то есть смысл работать на законных основаниях.

За покупкой лицензионных версий программ стоит обращаться в российские представительства европейских компаний-производителей. Продуктами Microsoft занимается его российское отделение, а «игрушки» надо покупать в российских компаниях, имеющих на них лицензии. Из наиболее известных можно назвать «Soft club» («Quake», «Warcraft III», «Counter strik»), «Бука» («Дальнобойщики», «Герои меча и магии»).

Стоит помнить и еще одну важную вещь: чтобы установить в компьютерном клубе на законных основаниях программу, нужна специальная лицензия, разрешающая ее коммерческое использование. Продает ее компания-дистрибьютор. Как правило, стоимость такой лицензии рассчитывается для каждого клуба по индивидуальной схеме. А это значит, что у вас есть шанс поторговаться.

Например, компания «Soft Club» работает по следующему принципу. Владелец компьютерного клуба платит ей 420 евро в год за право на коммерческое использование любого из предоставляемых ей продуктов, плюс к этому покупает коробочные лицензионные версии каждой программы. Причем на каждый компьютер, за которым будет играть клиент клуба, должна приходиться отдельная коробочная версия.

Такую схему работы с клиентами используют практически все компании-дистрибьюторы.

Кстати, очень неверно думать, что работать с лицензионными программами невыгодно. Напротив, именно они позволяют обеспечить высокое качество услуг, которые предоставляет компьютерный клуб. Так, например, если постоянные сбои в программном обеспечении наносят вашему бизнесу, вы имеете полное право подать на компанию-производителя в суд. Такие случаи в нашей практике бывают. Например, несколько лет назад владелец компьютерного клуба отсудил круглую сумму у Microsoft.

Вопрос третий.

Как наладить бухучет?

У всех начинающих предпринимателей, независимо от того, какой бизнес они собираются развивать, возникает ряд общих вопросов. В какой юридической форме зарегистрировать свое дело? Как лучше организовать бухучет? Как вести себя, если нагрянут с проверкой чиновники?

Отвечает предприниматель с десятилетним стажем, директор и главный бухгалтер нескольких малых предприятий.

- Чаще всего малый бизнес регистрируется в фирме общества с ограниченной ответственностью (ООО), или его владелец оформляется в качестве предпринимателя без образования юридического лица (ПБОЮЛ). Реже встречается такая форма, как простое товарищество. Но на мой взгляд, она может быть довольно удобной. В этом случае учредители фирмы сначала регистрируются как ПБОЮЛ, а потом заключают между собой договор простого товарищества, в котором оговорены доли участников и принципы рас-

пределения между ними доходов. В чем здесь преимущество? В том, что любой из объединившихся предпринимателей может с полным правом подписывать все договоры, которые заключает фирма, – об аренде, лизинге компьютеров и другие. Это значительно упростит ее управление. При этом каждый из участников простого товарищества будет отчитываться перед государством только о личных доходах. А общий учет финансовых результатов бизнеса можно вести на обособленном балансе, который его владельцы имеют полное право не предъявлять проверяющим органам.

Вот, к примеру, один совершенно законный «фокус», который может использовать компьютерный клуб, если регистрируется как простое товарищество. Предположим, кассовый аппарат регистрируется на физическое лицо (предпринимателя). А выручка, которая фиксируется этой контрольной машиной, является доходом всей фирмы. По идее, указанный предприниматель должен сделать в своей предпринимательской книге учета запись о том, что им была получена определенная сумма денег и передана в простое товарищество. Но так как в данной ситуации Марат – всего лишь передаточное звено, то он имеет полное право в книге учета ничего не фиксировать.

Вообще, если нет финансового опыта, наладить бухгалтерию будет нелегко. Можно наделать немало ошибок, чреватых налоговыми штрафами. Поэтому лучше всего не экономить на приглашении в фирму опытного бухгалтера или воспользоваться услугой под названием «аутсорсинг» – поручить составлять отчеты фирмы какой-нибудь опытному специалисту со стороны. В московской консалтинговой фирме составление налоговой отчетности для ПБОЮЛ стоит \$20 в час.

Довольно хлопотно будет вести учет наемного персонала. Если делать все официально, то трудовой договор придется регистрировать в налоговой, в фондах пенсионного, медицинского и социального страхования. Придется вести расчетно-платежную ведомость, заводить на каждого работника отдельную налоговую карточку и трудовые книжки. Но аутсорсинг и здесь может облегчить жизнь. Надо попытаться договориться со знакомыми, работающими в какой-нибудь крупной организации, чтобы они оформили ваших сотрудников через свой отдел кадров, а потом сдали их вашей фирме в аренду. Таким образом, вы избавляете себя от всех дополнительных бумажных дел по персоналу, вплоть до оформления их больничных листов. Стоит такая услуга не очень дорого – \$10-15 за ведение учета по одному человеку. А вы сэкономите время и избавитесь от многих бумажных хлопот.

Однако избежать столкновения с разными контролирующими организациями все равно не удастся. В списке контролеров, которые могут навестить компьютерный клуб, несколько десятков наименований. Но тактика поведения должна быть одинаковой по отношению ко всем. Первое, что надо сделать – попросить у проверяющих документы. После этого – записать имя, должность и название организации, которую представляют гости, в специальную книгу регистрации проверок, которую необходимо заранее завести. Надо убедиться, что у визитеров есть письменное решение о проведении проверки, составленное непосредственно по отношению к вашей фирме. Часто бывает, что проверяющий ходит с чистыми бланками, на которых поставлена печать, а фамилию должностного лица, которое якобы поручило проверить вашу фирму, вписывает уже на месте. Это незаконно!

Если же все документы в порядке, надо сделать контрольный звонок в ведомство, из которого пришел проверяющий, и уточнить, является ли проверка плановой.

Но даже если у вас обнаружат нарушения, нельзя идти на поводу у чиновника, недвусмысленно намекающего, что можно откупиться. Один раз заплатите – попадете в зависимость.

Вас будут проверять постоянно. Правда, в последнее время такие ситуации возникают реже. А если ваши права все же нарушат – жалуйтесь. Пишите письма в вышестоящие инстанции, в прессу. С бюрократами надо бороться их же методами. Действует безотказно!

Пожелания предпринимателю:

С первых шагов в бизнесе Марату придется прорываться через плотную чиновничью паутину. На словах все ему будут помогать, хлопать по плечу, а на деле будут ставить палки в колеса и оттопыривать карманы, намекая на взятку. Поэтому надо не терять оптимизма, но ко всем обещаниям чиновников относиться скептически.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Какие правовые вопросы необходимо решить для создания для компьютерного клуба в частности?
2. Какие организационные вопросы необходимо решить для создания компьютерного клуба?
3. Какие решения Вы бы приняли для организации компьютерного клуба исходя из советов данных в ситуации?

Пример учебной ситуации и вопросов для обсуждения и дискуссии для практического занятия по теме «Инфраструктура бизнеса».

РОН ШУЛЬЦ

Рон Шульц является агентом по страхованию жизни, он обеспечивает своей работой скромное существование своей жене и двум детям. Они проживают в тихом городском районе и имеют очень стесненный бюджет, который многие семьи с ограниченным доходом рассматривают как минимальный.

В свои 42 года Шульц хочет заняться новой деятельностью - такой, которая позволит ему увеличить доходы. Одной из возможностей, которые он рассматривает, является приобретение франшизы у одной национальной фирмы по ремонтному обслуживанию автоматических коробок передач. Обследование показало, что это быстрорастущий рынок с небольшой конкуренцией.

Дилерские фирмы по распространению новых автомобилей ремонтируют только те модели коробки передач, которые они продают. Из-за больших накладных расходов их цены за ремонт коробок передач весьма высоки.

Соседние гаражи поручают работу по ремонту коробок передач небольшим мастерским, у которых качество и стоимость резко отличаются друг от друга.

Потенциальные возможности налицо, но Шульца беспокоит отсутствие у него необходимой подготовки. Как раз для устранения подобных сомнений франшизером разработана интенсивная программа подготовки кадров. Рассчитанная на четыре недели, данная программа занимает 48 ч в неделю и охватывает вопросы ценообразования, подбора сотрудников, рекламы, обслуживания клиентов, контроля и регулирования издержек.

Основное внимание управлению. Целью программы является ознакомление франчайзи со всеми аспектами деятельности предприятий по ремонту коробок передач — с уделением особого внимания руководству специалистами-ремонтниками, а не собственно выполнению работы механика.

По предложению франшизера Шульц наугад выбрал несколько имен из списка франшизодержателей. Он посетил каждого в удобное для себя время. Каждый франчайзи казался довольным своим собственным предприятием, и каждый убеждал Шульца приобрести франшизу.

Дальнейшее изучение показало, что новое франшизное предприятие может быть расположено непосредственно в районе проживания Шульца, так как предварительный подсчет по этой территории показал, что 40 000 зарегистрированных автомобилей находятся в пределах 30-минутной езды.

Первоначальные вложения наличных средств во франшизу составляют 1 10 000 долл. Эти вложения используются на:

- первоначальную арендную плату и приобретение запчастей;
- покупку специальных инструментов и на наружные вывески и знаки;
- приобретение верстаков и конторских принадлежностей.

Франшизер готов помочь Шульцу собрать необходимые средства.

Постоянная помощь, предлагаемая франшизером, включает ежемесячные конференции всех районных франчайзи для анализа хода сбыта и повышения деловой квалификации.

Требования, которым должен соответствовать Шульц (кроме первоначальных капиталовложений в 110000 долл.), включают сильное желание заработать деньги и умение общаться с людьми.

Вопросы для обсуждения и дискуссии:

1. Что следует делать Шульцу?
2. Какие преимущества вы видите в предложении франшизера?
3. Какие риски Вам видятся в этом предложении?
4. Какую еще информацию вы посоветовали бы получить Шульцу до принятия окончательного решения?

Результаты текущего контроля по вышеуказанным в разделе 4 видам фиксируются с использованием трехбалльной системы (0, 1, 2) в виде контрольных недель - при принятой в филиале системе на 6-й и 12-й учебной неделе семестра, а также учитываются преподавателем при осуществлении промежуточной аттестации по настоящей дисциплине.

Форма промежуточной аттестации по настоящей дисциплине — экзамен в 6-м семестре.

Вопросы по закреплению теоретических знаний, умений и практических навыков, предусмотренных компетенциями (вопросы к экзамену)

1. Какая концепция бизнеса относит рассматриваемое явление (бизнес) исключительно к рыночной экономике?
2. Для какой концепции бизнеса справедливо утверждение: «Бизнес - исторически-преходящее явление, которое в перспективе должно уступить место другим, непротиворечивым и бесконфликтным формам развития экономики»?
3. В основе какой концепции лежит представление о бизнесе как об обязательном компоненте деятельности людей вне зависимости от предмета данной деятельности?
4. По мнению сторонников какой концепции бизнеса, бизнес в повседневной жизни тождествен предпринимательству? Критическая и позитивная концепции бизнеса становятся похожими друг на друга ...
5. Критерием разграничения бизнеса и «небизнеса» согласно критической концепции выступает ...
6. Сущность какой концепции бизнеса состоит в том, что бизнес рассматривается как явление, неизбежное в контексте развития общества
7. Как называются деловые отношения, когда между сторонами таких отношений возникают деловые посредники? Какие стороны можно выделить в содержании деловых отношений? Психологическую, Социальную, Экономическую
8. Укажите виды материальных благ.
9. . В зависимости от того, каким образом предприниматель осуществляет полномочия собственника, определяется его ...
10. Укажите функции предпринимательства.
11. Кто из ученых впервые выделил риск как характеристику предпринимательства?
12. В чем состоит смысл предпринимательства как профессии?
13. Основу предпринимательского бизнеса составляет Какая категория субъектов бизнеса самая многочисленная?
14. Основу конечного потребительского бизнеса составляет...
15. Деловые интересы предпринимателей как специфических субъектов бизнеса состоят из следующих типов интересов ...
16. Суть противоречий между субъектами предпринимательства состоит...
17. В развитой современной системе бизнеса социальная безопасность бизнеса поддерживается....
18. Деловой интерес партнеров, как субъектов предпринимательской деятельности - это...
19. . Главной целью деятельности органов государственной власти и управления в сфере бизнеса выступает ...
20. Укажите принципы предпринимательского бизнеса.
21. Укажите примеры объектов предпринимательской деятельности.
22. Укажите примеры доходов от предпринимательской деятельности. Деловой интерес наемных работников, как субъектов предпринимательской деятельности - это...
23. Какие расчеты необходимо провести предпринимателю перед принятием предпринимательского решения по той или иной идеи?
24. Укажите последовательность действий, необходимых для принятия предпринимательского решения перед началом практических действий.
25. Рентабельность продаж – это ...
26. Рентабельность активов – это ...
27. . Рентабельность собственного капитала – это ...
28. Кому принадлежит определение: «Предприниматель – лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело: тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием»?

29. Экспертная оценка на предварительной стадии делового цикла предпринимателя необходима...
30. Участник и учредитель фирмы – это одно и то же лицо. Правильно?
31. Что такое «решение об образовании предприятия»:...
32. Устав должны иметь следующие организации...
33. Какой документ не относится к перечню учредительных документов?
34. Что является обязательным элементом учредительного договора?
35. Что является элементом устава предприятия....
36. Для различных организационно-правовых форм юридического лица закон требует наличие либо одного из документов, либо обоих одновременно. Правильно?
37. . Внешний смысл бизнес-плана связан с постановкой задач, определением путей их достижения.
38. В разделе бизнес-плана «Производство» необходимо описать...
39. В разделе бизнес-плана «Маркетинг» необходимо отразить следующие ключевые моменты...
40. В разделе бизнес-плана «Структура предприятия. Управление. Персонал» необходимо отразить...
41. В схеме производственных потоков в бизнес-плане НЕ должны отражаться:
42. Какое из следующих утверждений более соответствует ориентации на рынок:
43. Главным правилом маркетинга является...
44. Бизнес-план составляется для...
45. Какую из перечисленных тем не стоит включать в презентацию бизнес-плана...
46. Бизнес-план содержит информации о формах мобилизации ресурсов для достижения избранных целей. Правильно?
47. . К основным финансовым документам бизнес-плана НЕ относится:
48. При презентации бизнес-планов НЕ рассказывается о...
49. В раздел «Оценка риска и страхование» бизнес-плана входят следующие ключевые моменты...
50. При описании управленческой команды в бизнес-плане не нужно указывать...
51. Бизнес-план – это...
52. Методы проведения сделок бывают...
53. Технологии сделок, при которых благоприятное течение сделки служит всего лишь формальным обоснованием экономического, социального и психологического благополучия субъектов бизнеса называются ...
54. Технологии, которые основываются на обоюдном взвешивании и сопоставлении выгод, извлекаемых партнерами по бизнесу от поддержания, возобновления и продолжения делового сотрудничества называются ...
55. Лицо, в интересах и от имени которого действует агент, называется...
56. . Какой элемент инфраструктуры бизнеса используется фирмой при подготовке и проведении коммерческой сделки?
57. В роли представителя в сделках должно выступать ...
58. Дистрибьюторы и комиссионеры относятся к биржевым посредникам? Правильно?
59. Организованный рынок труда относится к
60. Кто устанавливает формы, системы и размер оплаты труда работников предприятия?
61. Укажите тип агентов.
62. Укажите виды консигнации.
63. Какую функцию выполняет государственная служба занятости?

Пример практического задания, выносимого на экзамен, для проверки практических умений и навыков студентов по дисциплине

Г. ХХХ 45-лет в настоящий момент инженер-технолог на мясокомбинате крупного города мечтает организовать собственный бизнес, в той же сфере деятельности и вернуться в родной город. Его оклад составляет 80000 руб. в месяц.

Г. ХХХ анализирует 2 альтернативы.

1. Покупка бизнеса «под ключ» (имеются все необходимые ресурсы: материальные, трудовые, договоры с поставщиками и покупателями и пр.) - 500000 руб..

2. Организация бизнеса собственными силами. Для этого потребуется:

-покупка оборудования 300000 руб.;

-начальный оборотный капитал 170000 руб.;

-период организации 4 месяца;

Примечание: неучтены издержки, связанные с заключением договоров с поставщиками и покупателями.

Основные прогнозные показатели для 2-х альтернатив в руб за 1 год:

Показатель в год	1 альтернатива	2 альтернатива
Выручка	1500000	1500000
Производственные расходы	1000000	Ниже на 2%, чем альтернативе 1
Расходы на управление и продажу	100000	Выше на 3%, чем альтернативе 1

Г. ХХХ располагает собственными средствами в сумме 500000 руб.

Ставка налога на прибыль – 20%

ВОПРОСЫ.

1. Составьте начальный баланс нового бизнеса, отчет о доходах и расходах для двух альтернатив, баланс на конец первого года. Нужен ли кредит? (проценты по кредиту 15% годовых).

2. Для принятия решения определите следующие показатели для двух альтернатив:

-прибыль после налогообложения в год/месяц;

-рентабельность продаж;

-рентабельность активов;

-срок окупаемости вложений.

3. Укажите преимущества и недостатки в связи с принятым решением.

В филиале используется система с традиционной шкалой оценок – "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно", "зачтено", "не зачтено".

Применяемые критерии оценивания по дисциплинам (в соответствии с инструктивным письмом НИУ МЭИ от 14 мая 2012 года № И-23):

Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	Выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной рабочей программой дисциплины; проявившему творческие способности в понимании, изложении и использовании материалов изученной дисциплины, безупречно ответившему не только на вопросы билета, но и на дополнительные вопросы в рамках рабочей программы дисциплины, правильно выполнившему практическое задание. Оценка по дисциплине

Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
	<p>плине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущего контроля. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «эталонный».</p>
<p>«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»</p>	<p>Выставляется обучающемуся, обнаружившему полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполняющему предусмотренные задания, усвоившему основную литературу, рекомендованную рабочей программой дисциплины; показавшему систематический характер знаний по дисциплине, ответившему на все вопросы билета, правильно выполнивший практическое задание, но допустивший при этом непринципиальные ошибки. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущего контроля. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «продвинутый».</p>
<p>«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»</p>	<p>Выставляется обучающемуся, обнаружившему знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющемуся с выполнением заданий, знакомому с основной литературой, рекомендованной рабочей программой дисциплины; допустившему погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающему необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнившего практическое задание, но по указанию преподавателя выполнившего другие практические задания из того же раздела дисциплины.. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «пороговый».</p>
<p>«неудовлетворительно»/ не зачтено</p>	<p>Выставляется обучающемуся, обнаружившему серьезные пробелы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившего практическое задание (неправильное выполнение только практического задания не является однозначной причиной для выставления оценки «неудовлетворительно»). Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение по образовательной программе без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущего контроля. Компетенции на уровне «пороговый», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебное и учебно-лабораторное оборудование

Для проведения лекционных занятий

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная:

- специализированной мебелью; доской аудиторной; демонстрационным оборудованием: персональным компьютером (ноутбуком); переносным (стационарным) проектором.

Для проведения практических занятий

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная:

- специализированной мебелью; доской аудиторной;

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине используется помещение для самостоятельной работы обучающихся, оснащенное:

- специализированной мебелью; доской аудиторной; персональным компьютерами с подключением к сети "Интернет" и доступом в ЭИОС филиала.

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере;
- используется специальная учебная аудитория для лиц с ЛОВЗ – ауд. 106 главного учебного корпуса по адресу 214013, г. Смоленск, Энергетический пр-д, д.1, здание энергетического института (основной корпус).

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями

обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены филиалом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

для слепых и слабовидящих:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

для глухих и слабослышащих:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература.

1 Арустамов Э.А. Основы бизнеса : учебник : [16+] / Э.А. Арустамов. – 4-изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 230 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496187> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03169-4. – Текст : электронный.

2 Гулин К.А. Основы предпринимательства : учебное пособие / К.А. Гулин, А.Е. Кремин ; Федеральное агентство научных организаций, Российская Академия Наук, Институт социально-экономического развития территорий РАН. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2017. – 106 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499567> – ISBN 978-5-93299-373-6. – Текст : электронный.

Дополнительная литература.

1 Предпринимательство : учебник / И.К. Ларионов, К.В. Антипов, А.Н. Герасин и др. ; под ред. И.К. Ларионова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 191 с. : ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573196> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03079-6. – Текст : электронный.

2 Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие : [16+] / Т.В. Буклей, М.В. Гаврилюк, Т.М. Кривошеева и др. ; под ред. О.В. Шеменевой, Т.В. Харитоновой. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 294 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572959> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03202-8. – Текст : электронный.

3 Бизнес-планирование на предприятии : учебное пособие / А.В. Башкирцев, Л.Ш. Салихова, В.В. Авилова, Е.Н. Парфирьева ; Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань : Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2017. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500494>– Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7882-2359-9. – Текст : электронный.

Список авторских методических разработок.

- 1 А.В. Виноградова. Комплект лекций по дисциплине «Основы бизнеса» в формате мультимедийных презентаций, расположен на кафедральных ресурсах в ауд. 210
- 2 А.В. Виноградова. Рабочая тетрадь для проведения практических занятий по дисциплине «Основы бизнеса», расположена на кафедральных ресурсах в ауд. 210.
3. А.В. Виноградова. Методические указания для выполнения РГР по дисциплине «Основы бизнеса», расположена на кафедральных ресурсах в ауд. 210.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Но- мер из- ме- не- ния	Номера страниц				Всего стра- ниц в доку- менте	Наименование и № документа, вводящего изменения	Подпись, Ф.И.О. внесшего измене- ния в данный эк- земпляр	Дата внесения из- менения в данный эк- земпляр	Дата введения из- менения
	из- ме- нен- ных	за- ме- нен- ных	но- вых	ан- ну- ли- ро- ванн ых					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10