

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

Утверждено:
на заседании кафедры социологии труда
и экономики предпринимательства
протокол № 6 от «01» февраля 2021 г.

И.о. зав. кафедрой _____ / К.Е. Гришин

Согласовано:
Председатель УМК института

Т.П. Абзалилова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Предпринимательство

часть, формируемая участниками образовательных отношений

программа бакалавриата

Направление подготовки:
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки:
Управление бизнесом

Квалификация:
бакалавр

Разработчик (составитель):
доцент, к.с.н., доцент

/ Габидуллина Г.Р.

Для приема: 2021 года

Уфа – 2021 г.

Составитель: к.с.н., доцент Габидуллина Г.Р.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры социологии труда и экономики предпринимательства, протокол № 6 от 1 февраля 2021 г.

И.о. заведующего кафедрой

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Гришин К.Е.', is written over the text 'И.о. заведующего кафедрой'.

/ Гришин К.Е.

Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций 4
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы 4
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся) 4
4. Фонд оценочных средств по дисциплине 4
 - 4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине. 4
 - 4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине. 6
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины 39
 - 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины 39
 - 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы 40
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине 40

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

По итогам освоения дисциплины обучающийся должен достичь следующих результатов обучения:

Категория (группа) компетенций (при наличии ОПК)	Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
Формирование организационной и управленческой структуры организаций; организация работы исполнителей (команды исполнителей) для осуществления конкретных проектов, видов деятельности, работ; разработка и реализация проектов, направленных на развитие организации	ПК-2 Способен принимать и оценивать организационно-управленческие решения на основании актуальной информации бизнес-анализа, нормативно-правовой базы, с учетом современных тенденций развития бизнеса	ИПК 2.1 Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.
		ИПК 2.2 Умеет анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	Умеет анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства
		ИПК 2.3 Имеет практический опыт анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства.	Владеет практический опыт анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства.

2 Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Предпринимательство» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 1 курсе на 1-2 семестрах очной формы обучения.

Цели изучения дисциплины: формирование нормативно-правовых, экономических и организационных знаний и умений по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики

3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

Содержание рабочей программы представлено в Приложении № 1.

4. Фонд оценочных средств по дисциплине

4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине.

ПК-2 Способен принимать и оценивать организационно-управленческие решения на основании актуальной информации бизнес-анализа, нормативно-правовой базы, с учетом современных тенденций развития бизнеса

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 («Не удовлетворительно»)	3 («Удовлетворительно»)	4 («Хорошо»)	5 («Отлично»)
ИПК 2.1 Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	Фрагментарные знания законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	Обладает в целом знанием законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	Знает законодательство Российской Федерации и нормативные правовые акты, регулирующие деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	В полной мере знает законодательство Российской Федерации и нормативные правовые акты, регулирующие деятельность в сфере государственно-частного партнерства.
ИПК 2.2 Умеет анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	Умеет анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	Не умеет анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	Частично освоенное умение анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	В целом успешное, но не систематическое умение анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	Успешное и систематическое осуществляемое умение анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства
ИПК 2.3 Имеет практический опыт анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства.	Владеет практический опыт анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства.	Не владеет практическим опытом анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства.	В целом успешное, но не систематическое владение практическим опытом анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы владение практическим опытом анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства	Успешное и систематическое владение практическим опытом анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Оценочные средства
ИПК 2.1 Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства.	Устный индивидуальный / групповой опрос, тестирование, контрольные задания, доклад, реферат
ИПК 2.2 Умеет анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	Умеет анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях потенциальных рынков для проекта государственно-частного партнерства	Устный индивидуальный / групповой опрос, тестирование, контрольные задания, доклад, реферат
ИПК 2.3 Имеет практический опыт анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства.	Владеет практический опыт анализа рынка и отрасли, в которой реализуется проект государственно-частного партнерства.	Устный индивидуальный / групповой опрос, тестирование, контрольные задания, доклад, реферат

Критериями оценивания при модульно-рейтинговой системе являются баллы, которые выставляются преподавателем за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины), перечисленных в рейтинг-плане дисциплины (для экзамена: текущий контроль – максимум 40 баллов; рубежный контроль – максимум 30 баллов, поощрительные баллы – максимум 10).

Шкала оценивания:

для экзамена:

от 45 до 59 баллов – «удовлетворительно»;

от 60 до 79 баллов – «хорошо»;

от 80 баллов – «отлично».

**Рейтинг-план дисциплины
«Предпринимательство»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль «Управление бизнесом»

курс 1, семестр 1

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа	1	9	1	9
2. Индивидуальные задания	1	5	1	5
3. Практическое задание	1	6	1	6
Рубежный контроль				
1. Тестирование	10	1		10
2. Контрольное задание	5	1		5
Модуль 2				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа	1	9	1	9
2. Индивидуальные задания	1	5	1	5
3. Практическое задание	1	6	1	6
Рубежный контроль				
1. Тестирование	10	1	1	10
2. Контрольная работа	5	1	1	5
Поощрительные баллы				
1. Студенческая олимпиада				5
2. Публикация статей				10
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	-6
2. Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий)			0	-10
Итоговый контроль				
1. Экзамен			0	30
2.				

**Рейтинг-план дисциплины
«Предпринимательство»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль «Управление бизнесом»

курс 1, семестр 2

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа	1	9	1	9
2. Индивидуальные задания	1	5	1	5
3. Практическое задание	1	6	1	6
Рубежный контроль				
1. Тестирование	10	1		10
2. Контрольное задание	5	1		5
Модуль 2				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа	1	9	1	9
2. Индивидуальные задания	1	5	1	5
3. Практическое задание	1	6	1	6
Рубежный контроль				
1. Тестирование	10	1	1	10
2. Контрольная работа	5	1	1	5
Поощрительные баллы				
1. Студенческая олимпиада				5
2. Публикация статей				10
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	-6
2. Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий)			0	-10
Итоговый контроль				
1. Экзамен			0	30

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА

Примерный перечень вопросов для экзамена

1. Основные принципы эффективной работы предпринимательской структуры.
2. Базовые принципы предпринимательства.
3. Шесть главных черт предпринимательства.
4. Проблемы общества, порождаемые государством при вмешательстве в бизнес.
5. Виды потерь бизнеса от рисков.
6. Международные принципы успешного ведения предпринимательской деятельности.
7. Типичные инновации в предпринимательстве.
8. Коммерческие риски в предпринимательстве.
9. Политические риски в предпринимательстве.
10. Инвестиционные риски в предпринимательстве.
11. Производственные риски в предпринимательстве.
12. Задачи обеспечения внутренней безопасности бизнеса.
13. Задачи обеспечения внешней безопасности бизнеса.
14. Достоинства предпринимателя, развиваемые путем обучения.
15. Достоинства предпринимателя, развиваемые путем регулярных тренировок.
16. Врожденные достоинства предпринимателя.
17. Современные требования к руководителю предпринимательской структуры.
18. Черты «Money Personality» по С. Леккеру.
19. Формы недобросовестной конкуренции.
20. Способы уменьшения рисков для бизнеса.
21. Основные проблемы инновационного бизнес-процесса.
22. Виды и особенности производственного предпринимательства.
23. Виды и особенности финансового предпринимательства.
24. Виды и особенности коммерческого предпринимательства.
25. Виды и особенности предпринимательства в сфере услуг.
26. Виды и особенности обеспечивающих бизнесов.
27. Типы оптовиков с неполным объемом функций.
28. Общие задачи обеспечения безопасности предпринимательства.
29. Регуляторы предпринимательской деятельности.
30. Субъекты предпринимательской деятельности и их роль в системе предпринимательства.
31. Постоянные неизбирательные источники предпринимательской деятельности.
32. Событийные неизбирательные источники предпринимательской деятельности.
33. Каналы утечки бизнес-информации.
34. Избирательные источники бизнес-информации.
35. Основные функции предпринимательства.
36. Оценка эффективности предпринимательской деятельности и ее применение.
37. Законы безопасности предпринимательской деятельности.
38. Достоинства использования наемного менеджера в бизнесе.
39. Легальный и теневой бизнес.
40. Государственное стимулирование малого бизнеса.
41. Инфраструктура современного бизнеса.
42. Достоинства и недостатки крупного бизнеса.
43. Достоинства и недостатки среднего бизнеса.
44. Достоинства и недостатки малого бизнеса.
45. Факторы и типы монополизирующих барьеров. 4
46. Задачи службы безопасности.

Экзаменационные билеты

Структура экзаменационного билета:

Экзаменационный билет включает в себя два теоретических вопроса.

Образец экзаменационного билета:

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Башкирский государственный университет»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Кафедра социологии труда и экономики предпринимательства

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль «Управление бизнесом»

Дисциплина «Предпринимательство»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Международные принципы успешного ведения предпринимательской деятельности.
2. Производственные риски в предпринимательстве.

Зав. кафедрой
социологии труда и экономики предпринимательства

К.Е. Гришин

При выставлении баллов за экзамен экзаменатор руководствуется следующими критериями:

25-30 баллов - выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок.

17-24 баллов - выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки.

10-16 баллов - выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки.

1-10 баллов - ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Перевод оценки из 100-балльной в четырехбалльную производится следующим образом:

- отлично – от 80 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);
- хорошо – от 60 до 79 баллов;
- удовлетворительно – от 45 до 59 баллов;
- неудовлетворительно – менее 45 баллов.

**ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ.
Вопросы для устного опроса на семинарах
1 Семестр**

**Модуль 1. Организация и развитие предпринимательского дела
Семинар 1.**

Квест-игра «Можешь ли ты стать предпринимателем?»

Семинар 2,3.

Поиск и отбор бизнес-идей.

1. Жизненный цикл предприятия.
2. Создание собственного дела как начальный этап жизненного цикла предприятия
3. Предпосылки создания бизнеса.
4. Субъекты процесса создания бизнеса.
5. Понятие и признаки предпринимательской деятельности.
6. Предпринимательская среда как объект создания бизнеса.
7. Основные функции предпринимателя.

Практическое задание

Задание № 1. Поиск и отбор бизнес-идей. Подобрать бизнес-идеи, а затем выбрать из них лучшие можно заполнив таблицу 1.

Задание № 1. Поиск и отбор бизнес-идей

Таблица 1.

Поиск	Выбор бизнес-идей				Сумма баллов (п.2+3+5, макс. 9 баллов)
	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Максимальный спрос на товар (услугу) бизнес-идеи		
Бизнес-идеи	3 – у вас уже достаточно денег для бизнеса 2 – не достаточно, но можно накопить (привлечь) 1 – не достаточно, не возможно накопить (привлечь)	3 – очень нравится (дело всей жизни) 2 – нравится 1 – не нравится	Количество интернет-запросов за месяц на Яндекс ² -или Гугл ³	3 – максимальный 2 – средний 1 – минимальный	
1	2	3	4	5	6
Основные способы поиска					
1. Составьте список из 3 бизнес-идей, основанных на ваших увлечениях (хобби)					
1.1					
1.2					
1.3					
2. Составьте список из 3 товаров/услуг (бизнес-идей), которые Вы недавно выгодно купили или создали					
2.1					
2.2					
2.3					

3. Составьте список из 2 бизнес-идей, основанных на товарах/услугах с сайтов объявлений Авито (https://www.avito.ru/) и Юла (https://youla.io/) и др.				
3.1				
3.2				
4. Составьте список из 2 бизнес-идей, основанных на соц. сетях (вконтакте, инстаграм и др.)				
4.1				
4.2				
5. Напишите 2 бизнес-идей, реализация которых поможет решить существующие ПРОБЛЕМЫ, часто возникают у вас или ваших знакомых, в т.ч. на текущей, прошлой РАБОТЕ ПО НАЙМУ и/или УЧЕБЕ				
5.1				
5.2				
6. Составьте список из бизнес-идей, основанных на товарах, услугах не требующих вложения денег (например, ДРОПШИПИНГ).				
6.1				
6.2				
Дополнительные способы поиска				
7. Составьте идею бизнеса, не требующего уплаты налогов (налоговые каникулы для ИП)				
7.1				
8. Составьте список из 1 бизнес-идеи, основанной на заимствовании с зарубежных, столичных рынков				
8.1				
9. Составьте список из 1 бизнес-идеи, основанной на Франчайзинге				
9.1				
10. Составьте список из бизнес-идей, основанных на изобретениях, открытиях, новинках и т.д.				
10.1				

Семинар 4,5.

Оценка и выбор бизнес-идей

1. Понятие предпринимательской идеи.
2. Роль подготовительного этапа в процессе создания собственного бизнеса.
3. Цели создания собственного бизнеса.
4. Основные направления исследования предпринимательской среды при создании собственного бизнеса.
5. Определение вида каждого товара по степени долговечности и на основе покупательских привычек.
6. Отбор перспективной бизнес-идеи.
7. Планирование полевого исследования или бизнес-интервью.
8. Проведение маркетингового анализа.

Практическое задание

Задание № 2 Оценка и выбор бизнес-идей

Заполните таблицу, обоснуйте свой выбор

Таблица 2

Критерии для сравнения	1 бизнес-идея		2 бизнес-идея	
	[впишите название]		[впишите название]	
	значение	балл	значение	балл
1	2	3	4	5
1. Формальные критерии				
1.1. Объем рынка (количество потенциальных покупателей http://wordstat.yandex.ru/)				
1.2. Маржинальность (или примерная наценка, или прибыльность), в %				

1.3. Конкурентность (кол-во конкурентов на территории)				
1.4. Уникальность (через сколько месяцев у вас могут появиться конкуренты)				
1.5. Сложность выходы на рынок (сколько времени, в неделях)				
1.6. Возможность повторных продаж тому же клиенту (кол-во повторных продаж в год)				
1.7. Сумма, денег необходимая для открытия				
1.8. Скорость оборота денег по 1 сделке (дней)				
1.9. Охват ваших клиентов				
1.10. Наличие у Вас товара/услуги, который(ю) Вы будите продавать или его образца(прототипа)				
1.12 Перспективность рынка (увеличивается/сокращается)				
ИТОГО формальные				
2. Неформальные критерии				
2.1. Нравится ли вам идея	-		-	
2.2. Мнение экспертов о бизнес-идее	-		-	
2.3. Наличие команды, которая будет реализовывать бизнес-идею				
2.4. Решается значимая проблема				
2.5. Знаете отрасль и товар/услугу (умеете, есть навыки)				
2.6. Готовы изучать отрасль и товар/услугу	-		-	
2.7. Готовы ли вы (психологически) уже начать лично продавать товар/услугу?	-		-	
ИТОГО неформальные				
ИТОГО (СУММА)				

Семинар 6,7.

Составление бизнес-модели.

1. Понятие «Бизнес-модель».
2. Бизнес-модель М.Джонсона, К.Кристенсена, Х.Кагерманн
3. Элементы бизнес-модели.
4. Модель freemium .
5. Транзакционная модель.

Практическое задание

Название бизнес-идеи:				
ПРОБЛЕМЫ потребителей. 3 главные проблемы клиента, из-за	РЕШЕНИЕ Что делать, чтобы решить проблемы клиента:	Уникальная ценность предложения	Конкурентные преимущества	Группы целевых клиентов (пользователей) 1. 2.

которых он будет покупать: 1. 2. 3.	1. 2. 3.			3.
Конкуренты: Прямые: количество - (названия основных Косвенные: количество - _____	КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ: Что нужно будет купить для начала деятельности:		КАНАЛЫ СБЫТА (путь до клиента) - - - - - -	Ранние последователи (первые пользователи/клиенты) (да/нет):
Структура расходов. Основные направления: - - - -	Потоки выручки. Модель (и) монетизации: - - - -			

Семинар 8,9

Проведение проблемного интервью (маркетинговый опрос)

1. Классификации видов и типов рынков.
2. Особенности работы на рынке b2b
3. Конъюнктура рынка
4. Показатели конъюнктуры рынка
5. Виды конкуренции.
6. Методы оценки конкурентоспособности товаров и фирм.
7. Проблемное интервью как инструмент проверки гипотез: пошаговый алгоритм действий.

Практическое задание

Проведение проблемного интервью

Этап и подэтапы интервью	Описание
1. Подготовка к интервью	
1.1. Название бизнес-идеи	
1.2. Перечень основных проблем клиента, побуждающих его купить	
1.3. Гипотеза основной проблемы клиента	
1.4. Количество интервью и подтверждений гипотезы	

1.5. Примерный план интервью: как вызвать интерес собеседника: значимая тема ваша компетенция описание продукт/технологии реальные примеры показать ценность о чем расспрашивать собеседника: ситуация и цель проблема желаемое состояние возможности	
2. Проведение интервью	
После каждого интервью запи-сать: ситуация и цель проблема желаемое состояние возможности	интервью (место, время): _____ _____ _____ интервью (место, время): _____ _____ _____
3. Подведение выводов интервью	
3.1. Какие проблемы установлены и их повторяемость	
3.2. Подтвердилась ли гипотеза	

Модуль 2. Инновационное предпринимательство Семинар 10,11,12

Проведение маркетингового опроса

1. Основные цели маркетинговых исследований.
2. Основные задачи маркетинговых исследований.
3. Исследование внешней микросреды маркетинга: клиент, посредник, поставщик, конкурент, контактная аудитория.
4. Анализ спроса и его эластичности
5. Анализ общехозяйственной конъюнктуры рынка.
6. Анализ уровня конкуренции.
7. Анализ динамики цен и перспектив развития рынка.

Практическое задание

Проведение маркетингового опроса

Этап и подэтапы опроса	Описание
1. Подготовка к опросу	
1.1. Цель опроса	
1.2. Опрашиваемая целевая аудитория (физическоелицо или компания; параметры, отличающие от не целевой аудитории)	

1.3. Наличие статистических данных количества потенциальных клиентов (на сайте Росстата (для Республики Башкортостан URL: https://bashstat.gks.ru Выберите раздел «Население». Если ваши клиенты только жители города (сельских жителей), то выберите строчку «Численность городского населения по полу и возрасту на 1 января текущего года» и нажмите «далее» (если и сельских и городские, то – «Численность всего населения по полу и возрасту на 1 января текущего года»). Найдите город (муниципальное образование), в котором вы планируете бизнес. Выделите нужные возрастные группы и др. поля и нажмите «показать таблицу»)	
1.4. Количество запросов в поисковых системах Яндекс (http://wordstat.yandex.ru/) и Google (http://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal)	
1.5. Тип опроса (массовый или узкоспециализированный) и где опрашивать	
1.6. Очный опрос (печатная анкета) или дистанционный (электронная анкета)	
1.7. Место проведения опроса или размещения анкеты (интернет-ссылки)	
2. Разработка анкеты:	
2.1. Вступительная часть анкеты: название анкеты просьба описание цели анкетирования обещания	
2.2. Вопросы на выявление <u>количества</u> (объема спроса) – К1:	
- вопрос, отсекающий не целевую аудиторию, особенно важен для массового анкетирования, для того чтобы посчитать общее количество потенциальных клиентов в следующем задании	
- вопросы уточняющие количество по товару/услуге №1	
- количество по товару/услуге №2 и т.д. (не более 3-х) - вопрос про общую сумму расходов на эту группу товаров/услуг (если нельзя спросить про конкретный товар/услугу)	
- вопрос на выявление доли тех, кто ищет ваш товар\услугу в поисковике Яндекс или Google	
2.3. Вопросы на выявление <u>цены (стоимости)</u> – Ц:	
вопросы, уточняющие цену товара/услуги №1, т.е. по какой цене вы будете продавать (и соответственно вас будут покупать) одну	

<p>единицу товара/услуги; вопросы, уточняющие цену товара/услуги №2 и т.д. (не более 3-х)</p>	
<p>2.4. Дополнительные вопросы: а) вопросы о местонахождении: вопросы на выявление удобного формата продаж: офлайн и/или онлайн; вопросы о необходимости доставки, самовывоза ит. д. б) вопросы о конкурентах (К2): вопросы о выявлении конкурентов и их рыночных долей; вопросы о преимуществах/недостатках конкурентах в) вопросы о качестве (К3): вопрос о критериях выбора покупателя вопрос о преимуществах товара/услуги (если товар малоизвестен) вопрос на выявление ограничений покупок г) вопросы о клиентах (К4), отвечающих на анкету (уточнение социально-экономических, демографических параметров): пол; возраст (например, от ... до ...); уровень дохода (например, от ... до ...); вид основной деятельности (специальность); семейное положение; образование; увлечения и др. (но только самые нужные для понимания бизнеса)</p>	
<p>2.5. Заключительная часть анкеты: благодарность</p>	
<p>3. Редактирование анкеты:</p>	
<p>3.1. Отражение целей опроса: вопросы позволяют выявить (+/-): конкретное количество (К1) спроса: в единицах измерения (шт., часов и т. д.) за период времени (месяц, год и т. д.) по каждой группе основного ассортимента (товар/услуга №1, 2 и т. д.) цену в рублях (Ц1), по которой готовы покупать в единицах измерения (шт., часов и т. д.) за период времени (месяц, год и т. д.) по каждой группе основного ассортимента (товар/услуга №1, 2 и т. д.) конкурентов (К2) качество (К3) клиентов (К4)</p>	

3.2. Соответствие правилам составления (+/-): понятные формулировки понятное оформление анкеты (подсказки, место для ответа) вопросы содержат варианты ответов выбраны правильные типы вопросов (один из списка или несколько из списка и т. д.) правильная орфография и пунктуация	
3.3. Интернет-ссылка на подготовленную анкету	
3.4. Текст с просьбой заполнить анкету (+ фото для электронной версии)	
4. Проведение анкетирования	
4.1. Интернет-ссылка на фото (скриншот) с размещенным в целевых местах просьбой заполнить анкету и ссылкой	
4.2. Количество опрошенных, в том числе целевых клиентов	
4.3. Интернет-ссылка на результаты опроса	
5. Подведение результатов опроса:	
5.1. Среднее арифметическое <u>количества</u> (<u>объемспроса</u>), т.е. среднее количество штук по каждому товару/услуге, которое у вас будет покупать один покупатель в единицу времени (например, месяц)	
5.2. Среднюю арифметическую <u>цену</u> (<u>стоимость</u>), т.е. среднюю цену одной единицы по каждому товару/услуге, по которой у вас будут покупать	
5.3. Доли конкурентов в рыночном сегменте (в %), т.е. у кого, сколько процентов покупают	

Семинар 13,14

Тестирование наличия спроса через канал сбыта.

1. Что такое каналы продаж и как их правильно использовать
2. Каналы продаж: классификация и характеристики
3. Алгоритм организации системы сбыта
4. Как оценить эффективность продаж по разным каналам сбыта

Практическое задание

Тестирование наличия спроса через канал сбыта

Этап и подэтапы тестирования	Описание
1	2
1. Выбор канала и создание прототипа группы/сайта:	
1.1. Бизнес-идея	

<p>. Персонаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> - имя; - возраст (точный, например, 32 года) - место работы (включая город и сферу деятельности компании, в идеале — название компании); - должность персонажа и зарплату, получаемую им на руки; - семейное положение (жена/муж – имя, возраст, зарплата, дети – пол/возраст); - место проживания (квартира/дом, количество комнат, город, район, примерная стоимость, в собственности или в аренде, Если в аренде, то сколько стоит в месяц. Если в собственности, то выкуплена полностью или в ипотеке. Если в ипотеке, сколько платит в месяц и сколько лет осталось платить); - автомобиль (точная марка, цвет и год выпуска. Купил новым или подержанным. Если в кредит, то выплатил полностью или еще выплачивает кредит. Если кредит, то сколько платит за него в месяц и сколько ещё осталось платить); - когда, где и с кем был последний раз в отпуске (сколько денег потратил, что понравилось/не понравилось в отпуске больше всего); - как проводит выходные/как хотел бы их проводить; - как проводит вечера (если регулярно смотрит телевизор, то какие каналы и программы предпочитает); - любимое блюдо; - занимается ли спортом (если да, то каким и как часто); - играет ли в компьютерные игры (если да, то в какие и по сколько в неделю). 	
<p>1.3. Интернет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устройства - сайты - любимые соц.сети 	
<p>1.4. Ситуация (у персонажа возникнет потребность в данном товаре/услуге)</p>	
<p>1.5. Поисковый запрос:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на каком ресурсе (сайте, приложение и т.д.) поиск - поисковый запрос, который персонаж сможет использовать при поиске - нашли ли вы то, что искал персонаж - какого типа ссылки будет открывать персонаж в первую очередь: <ul style="list-style-type: none"> ▪ сайты ▪ соц.сети ▪ объявления с avito.ru и т. д. 	
<p>1.6. Вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - какой вопрос возникает первым у персонажа, открывшим группу/сайт - последовательность вопросов, возникающих у персонажа при изучении группы/сайта (от 8 до 15) - не пропустил ли персонаж первый вопрос «Что это?» («Та ли это группа/сайт?») 	
<p>1.7. Создание прототипа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - элементы группы/сайта (текст, кнопка, форма для ввода информации, картинка, видео, слайдер и др.): - отвечают на все вопросы персонажа - в правильной последовательности 	
<p>1.8. Выбранный канал сбыта</p>	
<p>2. Формулирование гипотезы:</p>	

2.1. Действие клиента (не сложное) в отношении ка- нала сбыта, которое свидетельствует о спросе (Простой первый шаг): - как измеряется количество таких действий - если другое действие более легкое для клиента, но точнее подтверждающее его намерения	
2.2. Гипотеза по количеству данных действий, достаточных для подтверждения реального спроса и срок	
3. Создание, наполнение и опубликование группы/сайта:	
3.1. Создание группы/сайта: - выбранный конструктор сайта (табл. 3.4) и причины	
3.2. Наполнение группы/сайта (+/-): - простой первый шаг - основные элементы ранее составленного прототипа	
3.3. Вариант опубликования группы/сайта: - интернет-ссылка на группу/сайт	
4. Продвижение группы/сайта и тестирование гипотезы:	
4.1. Выбранные инструменты продвижения и план их внедрения	
4.2. Анализ планового и фактического количества действий	
4.3. Подтвердилась ли гипотеза	

Семинар 15,16

Составление и анализ финансовой модели проекта

1. Виды финансовых моделей, их различия и их задачи.
2. Структура финансовой модели

Практическое задание

Бизнес-идея

Вопрос	Ваш ответ
Название бизнес-идеи	

Товары/услуги

Вопрос	Ваш ответ	
Основной(ые) товар(ы)/услуга(и) (их группы): по каждому должен быть проведен опрос и выявлено количество и цена (см. предыдущие таблицы)	Т/У № 1	
	Т/У № 2	
	Т/У № 3	

Помещение для бизнеса

Вопрос: какое	Ваш ответ

помещение нужно?	Необходимое количество (цифрой – 1, 2 и т.д., 0 – не надо)	Адрес (город, район, микрорайон, улица, дом) Искать помещение по ссылке: Для крупных городов https://navigator.smbn.ru/realty/13 Для малых городов: а) льготная недвижимость для бизнеса http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura/ б) популярные в вашем городе сайты и газеты по продаже недвижимости
Точка продаж		
Точка производства		
Офис		
Склад		
Другой вариант:		

Территория для бизнеса

Вопрос (выберите)	Ваш ответ
микрорайон города город город и район, а также ближайшие города регион, область группа регионов Россия Страны СНГ (русскоязычные) Мир	

Отличия ваших покупателей

Вопрос	Ваш ответ (по результатам опроса)
1) Существуют ли покупатели в месторасположении вашего бизнес-проекта?	
2) Нужна ли им именно ваша продукция, и если да, то почему?	
Кто ваши покупатели по критериям	
пол	
возраст (например, от ... до ...)	
уровень дохода (например, от ... до ...)	
вид основной деятельности (специальность)	
семейное положение	
образование	
увлечения	
и др. (важные для вашего товара/услуги)	

Прогнозный объем продаж (средний)

Показатель	Название		
	Т/У № 1	Т/У № 2	Т/У № 3
1.7.1 Количество товара/услуги приобретаемое одним средним покупателем, нат.ед. товара в месяц (шт.) = среднему количеству (К1) из опроса			
1.7.2. Численность всех покупателей (на территории бизнеса): Варианты: – статистика: а) численность жителей б) поправочный коэффициент статистики в) численность с коэффициентом (п. а умножить на п.б) – интернет-запросы: а) количество интернет-запросов клиентов в Яндексе (и/или Google) http://wordstat.yandex.ru/ б) поправочный коэффициент запросов в) численность с коэффициентом (п. а умножить на п.б) – итоговое (оптимальное) значение			
1.7.3. Общее количество товара/услуги, приобретаемое всеми покупателями за мес. в нат.ед. (п.1.7.1 умножаем на итоговое значение п.1.7.2)			
1.7.4. Ваша доля рынка от общего количества товара/услуги, в %			
1.7.5. Ваш объем продаж (средний), в нат.ед. в месяц - (п.1.7.3 умножаем на п.1.7.4 и делим на 100)			

Прогнозный объем продаж по месяцам Т/У № 1

Объем продаж в разные временные периоды	Месяц по порядку											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Объем продаж в месяц, нат.ед. (шт.): изменение объема продаж из-за сезонности: а1) поправочный коэффициент сезонности (в Яндексе http://wordstat.yandex.ru/ (раздел «история запросов») и/или Google) б1) объем с учетом сезонности (п. а1 умножить на п. 1.7.5 предыдущей таблицы) изменение объема продаж из-за роста бизнеса: а2) поправочный коэффициент роста бизнеса (например, прирост 10 % за мес.) б2) объем с учетом роста и сезонности (п. а2 умножить на п. б1)												
Объем продаж в неделю, нат.ед. (п. б2 разделить на количество рабочих дней в неделю)												

Объем продаж в день, нат.ед. (п. 62 разделить на количество рабочих дней в месяц)																				
Объем продаж в час, нат.ед. (разделить объем продаж в день на количество часов в день)																				
Выполнимы ли такие объемы продаж (не завышены, не занижены)																				

Рыночная цена (конкурентов) Т/У № 1

Вопрос:	Ваш ответ:			
Виды конкурентов	Названия конкурентов	Цена у конкурентов (для товара, по которому Вы конкурируете)	Конкурентные преимущества конкурентов	Доля рынка каждого конкурента и общая сумма, в %
1. Прямые конкуренты (Конкуренция в рыночном сегменте)				Общее кол-во прямых конкурентов
				Средняя доля конкурента, в % (= 100 / (общее кол-во прямых конкурентов + 1))
2. Косвенные конкуренты (Отраслевая конкуренция)				Общее кол-во косвенных конкурентов
				Средняя доля конкурента, в % (= 100 / (общее кол-во косвенных конкурентов + 1))
3. Конкуренция за удовлетворение сходных потребностей				
4. Общая конкуренция (конкуренция за деньги потребителей)				
Средняя цена конкурентов				

Сохранение или изменение цены рынка (конкуренция) Т/У № 1

Вопрос	Ваш ответ
Конкуренция ценовая или неценовая	
если ценовая, то насколько вы готовы снизить цену от рыночной, чтобы привлечь клиентов, руб.	
если НЕценовая, то укажите причины повышенной цены (т. е. ваши конкурентные преимущества)	
если НЕценовая, то насколько вы готовы повысить цену от рыночной, чтобы увеличить прибыль, руб.	

Сохранение или изменение цены рынка (товар/услуга) Т/У № 1

Вопрос	Вариант ответа (+)	Вариант ответа (руб.)
Чего вы хотите добиться, устанавливая именно такую цену на ваш продукт?» (для выбранного ответа поставьте «+»)	снять сливки с нового рынка	Цена будет выше цен конкурентов, руб.
	пробиться на уже сформировавшийся рынок	Цена будет ниже цен конкурентов, руб.

Расчет себестоимости Т/У № 1

№ п/п	Наименование издержек, включаемых в себестоимость	Цена за единицу (покупка+ доставка), руб. в мес.	Количество товара/услуги (за мес.) для обеспечения объема продаж равного п. 1.7.5	Сумма, руб. в мес. (цена кол-во)
1	сырье и/или перепродаваемый товар/услуга			
2	аренда помещения (вкл. коммунальные платежи)			
3	заработная плата ваша и ваших сотрудников			
4	налог на заработную плату вашу и ваших сотрудников (30%)			
5	общепроизводственные расходы (оборудование)			
6	общехозяйственные расходы (уборка, ремонт, охрана и др.)			
7	прочие производственные расходы			
8	коммерческие расходы (реклама, сайт, вывеска)			
9	Непредвиданные расходы			
10	ВСЕГО (общая сумма РАСХОДОВ за МЕСЯЦ), руб.			
11	Объем продаж в месяц натур.ед. (шт.) (п. 1.7.5 (табл. 4.1.7))			
12	себестоимость 1 натуральной единицы, руб. (строку 10 делим на строку 11)			

Какую задачу ценообразования решает устанавливаемая вами цена? Т/У № 1

Выберите одну стратегию из двух (+)	Вариант ответа (руб.)
Покрытие затрат на производство (реализацию) товара /услуги и обеспечение прибыли	Цена будет выше себестоимости и составляет
Решение маркетинговых и/или социальных вопросов	Цена будет ниже цен себестоимости и составляет

Сравнение себестоимости и средней цены конкурентов Т/У № 1

Вопрос	Ваш ответ
Что больше себестоимость или средняя цена конкурентов (себестоимость, цена)?	
Если себестоимость превышает цену, то, как долго (не превышает, пару месяцев, несколько месяцев)	

Окончательное определение цены реализации Т/У № 1

Расчет на основе цен конкурентов		Расчет на основе себестоимости и наценки	
Средняя цена конкурентов, тыс.руб.		Себестоимость 1 натуральной единицы (табл.4.2.4), тыс. руб.	
На сколько % цена будет выше или ниже цен конкурентов, в %		Наценка / надбавка, тыс. руб.	
Цена реализации вашего товара/услуги с учетом цен конкурентов (средняя цена %), тыс.руб.		Цена реализации вашего товара/услуги с <u>себестоимостью</u> (себестоимость цена), тыс.руб.	
Ценовая конкуренция (+/-)		НЕценовая конкуренция (+/-)	
Окончательная цена реализации, тыс. руб.			

Прогноз выручки от реализации товаров / услуг

Показатель	Месяц по порядку											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
[название 1-го товара/услуги (группы схожих товаров)]												
Объем продаж <u>в месяц</u> , натур.ед. (шт.)												
Цена реализации												
ВЫРУЧКА (объем цену)												
[название 2-го товара/услуги]												
Объем продаж <u>в месяц</u> , натур.ед. (шт.)												
Цена реализации												
ВЫРУЧКА												
[название 3-го товара/услуги]												
Объем продаж <u>в месяц</u> , натур.ед. (шт.)												
Цена реализации (
ВЫРУЧКА												
Всего ВЫРУЧКА												

Формулы вычисления

$$B = K * Ц \tag{1}$$

где В – выручка;
 К – количество реализованных товаров/услуг;
 Ц – цена реализации каждого товара/услуги

Инвестиционные издержки (прогнозные)

№ п/п	Наименование инвестиционных издержек	Цена за единицу (покупка + доставка), тыс. руб.	Количество единиц	Сумма, тыс. руб.
1	Покупка помещения (производственных, офисных и складских)			
2	Первый арендный платеж за помещение			
3	Расходы на ремонт (строительство)			
4	Комплект мебели			
5	Закупка оборудования			
6	Монтаж и наладка			
7	Компьютерная техника			
8	Затраты на подбор персонала			
9	Обучение персонала			
10	Гос.регистрация и получение разрешительной документации			
11	Издержки на рекламу (продвижение) в подготовительном периоде			
12	Закупка сырья, материалов (перепродаваемых товаров) для первоначального производства/продажи			
13	[и др.]			
14	Прочие			
15	Непредвиденные			
16	ВСЕГО			

Примерная стоимость регистрации ООО

Статья расходов	Стоимость, руб.
Государственная пошлина за регистрацию	4000
Нотариальное засвидетельствование подписи заявителя, представляющего документы в регистрационный орган, на заявлении о регистрации (из них техническая работа)	550 (50)
Изготовление и оснастка печати	500
Открытие банковского счета	500-2000
Нотариальное удостоверение копии учредительных документов	
Устав (из них техническая работа)	550 (50)
Засвидетельствование подлинности подписи на банковской карточке (с каждого лица)	300
Нотариальное засвидетельствование верности копий документов	
Свидетельство ОГРН	100
Свидетельство ИНН	100
Выписка из ЕГРЮЛ	100
Итого	8200

**Примерная стоимость регистрации в качестве индивидуального
предпринимателя**

Статья расходов	Стоимость, руб.
Государственная пошлина за регистрацию	800
Нотариальное засвидетельствование подписи заявителя, представляющего документы в регистрационный орган, на заявлении о регистрации (из них техническая работа)	450 (50)
Изготовление и оснастка печати	500
Открытие банковского счета	500-2000
Засвидетельствование подлинности подписи на банковской карточке (с каждого лица)	300
Засвидетельствование верности копий документов	
Свидетельство	100
Выписка из ЕГРИП	100
Итого:	4250

Текущие (ежемесячные) издержки

№ п/п	Наименование текущих издержек (оборотных средств)	1 месяц		
		Цена за единицу (покупка+доставка), тыс. руб. в мес.	Количество (замес.)	Сумма, тыс.руб. в мес.
1.	Издержки на аренду помещений			
2.	Ежемесячная сумма платежа по кредиту			
3.	Издержки на заработную плату			
4.	Уплата страховых взносов (налоги) на зарплату			
5.	Издержки на уплату налогов с прибыли (дохода)			
6.	Издержки на закупку сырья или материалов			
7.	Издержки на рекламу (продвижение) в текущем периоде			
8.	Издержки на коммунальные платежи			
9.	Расходы на интернет и телефон			
10.	Накладные издержки			
11.	[и др.]			
12.	Прочие			
13.	Непредвиденные			
14.	ВСЕГО			

План о движении денежных средств

Денежные потоки проекта	Месяц *			
	0	1	...	12
+ Выручка	-			
- Текущие издержки	-			
- инвестиционные издержки				

+ собственные средства	указ ать		
+ кредит (заемные средства)	указ ать		
+ покупка оборудования в лизинг	указ ать		
Чистый денежный поток	рассрасс чит чита ать ть		расс чита ть
Остаток денег на начало периода	-	расс чита ть	расс чита ть
Баланс денег на конец периода	рассрасс чит чита ать ть		расс чита ть

2 Семестр

Модуль 1. Анализ развития деятельности предприятия в условиях рыночной экономики

Семинар 1,2

Риски в предпринимательстве.

1. Понятие риска в предпринимательской деятельности.
2. Классификация рисков.
3. Потери от рисков.
4. Оценка рисков и управление рисками.
5. Способы снижения рисков в предпринимательстве.

Семинар 3

Личность и предпринимательство.

1. Личностные качества предпринимателя.
2. Владеть и управлять.
3. Выстраивание отношений с «неудобными» для бизнеса людьми.
4. Бизнес-карьера.

Семинар 4,5

Бизнес-среда и круг взаимоотношений предпринимателей

1. Круг взаимоотношений предпринимателей.
2. Взаимоотношения с органами государственной власти, рыночными контрагентами, потребителями и посредниками, сторонними организациями и предприятиями.
3. Сотрудничество малых предприятий с крупным бизнесом.
4. Достоинства и недостатки такого сотрудничества.
5. Сферы сотрудничества.
6. Дилерские отношения.
7. Понятие аутсорсинга.
8. Франчайзинг и его сущность. Франчайзное соглашение и его содержание. Информация, необходимая франчайзеру для заключения соглашения. Основные сферы применения франчайзинга. Правовое регулирование франчайзных отношений в РФ.
9. Сущность лизинга. Виды лизинговых сделок для предпринимателя. Порядок проведения лизинговых сделок. Содержание лизингового контракта.
10. Закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)». Перспективы развития лизинга в России.

11. Получение кредитных ресурсов под залог. Виды залоговых сделок. Их достоинства и недостатки для предпринимателя.

12. Роль факторинга в предпринимательской деятельности. Порядок осуществления факторинговых сделок.

Семинар 6,7,8

Составление и анализ финансовой модели проекта

1. Порядок формирования финансовой модели
2. Планирование выручки и воронки продаж
3. Прогноз объема продаж.
4. Прогноз цены реализации.
5. Расчет прогнозной выручки.
6. Расчет прогнозных расходов.
7. Расчет прогнозной прибыли.

Модуль 2. Создание бизнес-плана

Семинар 9,10,11,12,13,14,15

Бизнес-план

1. Стандарты бизнес-планов
2. Адресатами бизнес-плана
3. Ожидания инвесторов и кредиторов
4. Требования по оформлению бизнес-плана

Практическое задание

Разработка бизнес-плана по этапам

№ п/п	Наименование издержек на ремонт, в том числе поставка	Цена за единицу, руб.	Количество	Сумма, руб.	Поставщик	Примечание (Альтернативный поставщик)	Срок выполнения
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10	Прочие						
11	ИТ ОГО						

Издержки на закупку и установку оборудования

№ п/п	Наименование издержек на оборудование	Цена за единицу (покупка+ доставка), руб.	Количество	Сумма, руб.	Поставщик	Примечание (Альтернативный)	Срок службы
1							
2							
3							
4							

5							
6							
7							
8							
9							
10	Прочие						
11	ИТ ОГО						

Издержки на заработную плату

Должность	Количество человек	Размер заработной платы (тыс. руб./месяц)	Всего
[на самого предпринимателя]			
[каждого работника по отдельности]			
ИТОГО:			

Размер страховых взносов (основной категории)

База для начисления страховых взносов	Тариф страхового взноса		
	Обязательное пенсионное страхование (ОПС)	Обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством (ОСС)	Обязательное медицинское страхование (ОМС)
В пределах 876 (ОПС) /755 (ОСС) тыс. руб.	22,0 %	2,9 %	5,1%
Свыше 876 (ОПС) /755 (ОСС) тыс. руб.	10,0 %	0,0 %	

Страховые взносы с фонда оплаты труда

	ФИО сотрудника	ПФР – страховая часть (тыс. руб.)	ПФР – накопительная часть (тыс. руб.)	ФОМС (тыс. руб.)
1	[на самого предпринимателя]			
2	[каждого работника по отдельности]			
3				
СУММА				
ИТОГО				

Издержки на закупку сырья или материалов

№ п/п	Наименование сырья, материалов	ед. измерения	количество единиц	Цена (покупка + доставка) за единицу, руб.	Затраты, руб.	Поставщик	Примечание (Альтернативный поставщик)	Срок службы
1								

2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10	Прочие							
11	ИТ ОГО							

Раздел 4. Описание рынка.

Сравнение с конкурентами

Характеристика	Название конкурента №1	Название конкурента №2	Название конкурента №3	Название Вашей фирмы
ИТОГО				

Возможности, угрозы, слабые и сильные стороны бизнес-проекта

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Сила и возможности: 1. 2. 3. ...	Сила и угрозы: 1. 2. 3. ...
Слабые стороны	Слабости и возможности: 1. 2. 3. ...	Слабости и угрозы: 1. 2. 3. ...

Раздел 5. План маркетинга.

Издержки на рекламу (продвижение)

Рекламный инструмент	Период времени, месяц									
	(подготовительный период)	1	2	3	4	5	...	12		

Итого									

Раздел 6. Управление и права собственности.

Раздел 7. Финансовый план.

План о движении денежных средств

Денежные потоки проекта	Месяц			
	0	1	...	12
+ Выручка (табл. 5.7.2)	-	из таблицы		из таблицы
- Текущие издержки (табл. 5.7.4)	-	из таблицы		из таблицы
- инвестиционные издержки (табл. 5.7.3)	из таблицы			
+ собственные средства	указать			
+ кредит (заемные средства)	указать			
+ покупка оборудования в лизинг	указать			
Чистый денежный поток	рассчитать	рассчитать		рассчитать
Остаток денег на начало периода	-	рассчитать		рассчитать
Баланс денег на конец периода	рассчитать	рассчитать		рассчитать

Выручка от реализации товара / услуги

Показатель	Месяц по порядку											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
[название 1-го товара/услуги (группы схожих товаров)]												
Объем продаж в месяц, натур. ед. (шт.)												
Цена реализации												
ВЫРУЧКА (объем цену)												
[название 2-го товара/услуги]												
Объем продаж в месяц, натур. ед. (шт.)												
Цена реализации												
ВЫРУЧКА												
[название 3-го товара / услуги]												
Объем продаж в месяц, натур. ед. (шт.)												
Цена реализации												
ВЫРУЧКА												
Всего ВЫРУЧКИ												

Инвестиционные издержки

№ п/п	Наименование инвестиционных издержек	Цена за единицу (покупка + доставка), тыс. руб.	Количество единиц	Сумма, тыс. руб.

1	Покупка помещения (производственных, офисных и складских)			
2	Первый арендный платеж за помещение			
3	Расходы на ремонт (строительство) (табл. 5.3.1)			
4	Комплект мебели			
5	Закупка оборудования (табл. 5.3.2)			
6	Монтаж и наладка			
7	Компьютерная техника			
8	Затраты на подбор персонала			
9	Обучение персонала			
10	Гос.регистрация и получение разрешительной документации			
11	Издержки на рекламу (продвижение) в подготовительном периоде (табл. 5.5)			
12	Закупка сырья, материалов (перепродаваемых товаров) для первоначального производства/продажи			
13	[и др.]			
14	Прочие			
15	Непредвиденные			
16	ВСЕГО *			

Прогноз текущих (ежемесячных) издержек

№ п/п	Наименование текущих издержек (оборотных средств)	1 месяц		
		Цена за единицу (покупка+доставка), тыс. руб. в мес.	Количество (за мес.)	Сумма, руб. в тыс. мес.
1	Издержки на аренду помещения			
2	Ежемесячная сумма платежа по кредиту			
3	Издержки на эксплуатацию помещений			
4	Издержки на заработную плату			
5	Уплата страховых взносов (налоги) на зарплату			
6	Издержки на закупку сырья или материалов			
7	Издержки на транспортировку и хранение сырья, товаров			
8	Издержки на рекламу (продвижение) в текущем периоде			
9	Издержки на уплату налогов с прибыли (дохода)			
10	Издержки на эксплуатацию оборудования			

11	Издержки, связанные с товарными остатками			
12	Издержки, вызванные браком			
13	Издержки на электроэнергию			
14	Издержки на коммунальные платежи			
15	Расходы на Интернет и телефон			
16	Накладные издержки			
18	Прочие			
19	[и др.]			
	ВСЕГО*			

Раздел 8. Риски и их учет.

Причины и последствия рисков

Причина возникновения риска	Отрицательное влияние на бизнес

Семинар 16 Презентация проекта

Устный индивидуальный опрос

Устный индивидуальный опрос проводится на семинарском занятии в ходе изучения новой темы с целью выяснения наиболее сложных вопросов, степени усвоения информации.

Студент излагает содержание вопроса изученной темы.

Критерии и методика оценивания ответов студентов очной формы обучения:

- 5 баллов выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показано уверенное владение материалом, ответ логичен и полон;
- 4 балла выставляется студенту, если допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, нет определенной логической последовательности, неточно используется специализированная терминология;
- 3 балла выставляется студенту, если нет общего понимания вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии
- 2 балла выставляется студенту, если допущено несколько существенных ошибок в толковании основных исторических событий и понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных событий и процессов

Устный групповой опрос

Устный групповой опрос проводится на семинарском занятии в ходе изучения новой темы с целью выяснения наиболее сложных вопросов, степени усвоения информации, поддержания внимания слушающей аудитории, организации коллективной мыслительной деятельности.

Критерии и методика оценивания ответов студентов очной формы обучения:

- 5 баллов выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показано уверенное владение материалом, ответ логичен и полон;

- 4 балла выставляется студенту, если допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, нарушается логическая последовательность ответа, неточно используется специализированная терминология;

- 3 балла выставляется студенту, если нет общего понимания вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии;

- 2 балла выставляется студенту, если допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных событий и процессов.

- 0 баллов выставляется студенту, который за время опроса не участвовал в обсуждении и не ответил ни на один вопрос.

Критерии оценивания доклада

Оценивание доклада осуществляется по следующим критериям:

1. Соблюдение структуры доклада (введение, основная часть, заключение).
2. Обоснование актуальности темы.
3. Постановка цели и задач: (наличие, четкость, соответствие содержанию и выводам).
4. Использование научной лексики и терминологии.
5. Использованные источники, ссылка на них в ходе доклада.
6. Полнота раскрытия темы.
7. Выводы, сформулированные в конце выступления.

Для очной формы обучения:

- 5 баллов ставится, если выполнены все требования к докладу: соблюдена структура доклада, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сформулированы цель и задачи, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

- 4 балла – основные требования к докладу выполнены: соблюдена структура доклада, обозначена проблема и обоснована её актуальность, сформулированы цель и задачи, изложена собственная позиция, сформулированы выводы, но при этом допущены недочёты. В частности, не сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

- 3 балла – требования к докладу выполнены, но имеются отступления от требований. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании доклада, при ответе на дополнительные вопросы студент испытывает трудности; во время защиты отсутствует вывод.

- 2 балла – тема доклада частично раскрыта, допущены фактические ошибки в содержании доклада, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

II. Примерные задачи по дисциплине:

Кейс. Анализ себестоимости товара по методике ABC.

Задание: рассчитайте себестоимость товара на конкретном примере.

Примечание. Если руководство фирмы не хочет нести потери от производства непопулярных товаров, то оно должно избавиться от продукции-балласта. Как выяснить, какие именно товары приносят убытки? Разобраться в этом вопросе поможет пооперационный анализ себестоимости.

ABC - метод позволяет более точно учитывать затраты, а значит, рассчитывать фактическую и плановую себестоимость. Это приведет к снижению потерь компании, более четкому ценообразованию и управлению ассортиментом, что поможет компании выбрать верную стратегию развития фирмы.

Кейс. В качестве практического примера рассмотрим разработку (новой стратегии) технического задания на проект одного из предприятий легкой промышленности России.

Краткий анализ ситуации — ухудшающаяся финансовая ситуация

Основные проблемы	Дефицит ресурсов: финансовых, квалифицированных кадров, собственных оборотных средств, износ ОПФ, устаревшие технологии, выполнение обязательств по долгам и содержанию непрофильных производств.
Основные проектные предложения	1. Разработка программы стратегии. 2. Создание проектов реорганизации предприятия, реструктуризация бизнесов. 3. Путем организации сквозного оперативного учета активов и расходов оптимизировать процесс увеличения прибыли и улучшения структуры баланса.
Руководитель проекта	

Задание. Предлагается разработать проектные предложения на основании создавшейся ситуации в компании.

Основная цель	От стратегии выживания к стратегии развития
Ключевые задачи	Сохранить многопрофильное предприятие. Вывести на ведущие позиции на внутреннем и внешнем рынках продаж. Создать инвестиционную привлекательность предприятия

Для этого разработайте:

- а) перечень мероприятий для реализации проекта;
- б) перечень возможных рисков и компенсирующие мероприятия;
- в) миссию и философию компании, кодекс делового поведения сотрудника компании;
- г) программу работ по повышению эффективности деятельности и реструктуризации предприятия (определите сроки и ответственных за реализацию мероприятий).

Кейс. В целях совершенствования процесса планирования и управления в корпорации предлагается разработать систему планов. Разработайте систему планирования компании, структуру, перечень плановых показателей.

Описание методики оценивания:

Критерии оценки (в баллах) для очной формы обучения (с учетом модульно-рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся)

- 5 баллов выставляется студенту, если ответ по задаче полный, развернутый, показана совокупность глубоких, осмысленных системных знаний.

- 4 балла выставляется студенту, если допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, нарушается логическая последовательность ответа, неточно используется специализированная терминология;

- 3 балла выставляется студенту, если нет общего понимания вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии;

- 2 балла выставляется студенту, если допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных событий и процессов.

- 1 балл выставляется студенту, если ответ по задаче развернутый с некоторыми несущественными погрешностями;

- 0 баллов выставляется студенту, если он отказывается от решения задач; дает неверный ответ/

Задания для тестирования

Описание теста:

Тест состоит из четырех заданий: необходимо выбрать единственно правильный вариант из предложенных вариантов.

Пример варианта теста:

1. За унитарным предприятием закрепляется имущество:

- На правах долгосрочной аренды
- На правах собственности
- На правах оперативного управления либо хозяйственного ведения

2. Присущ ли риск предпринимательству?

- Да, риск – это неотъемлемая составляющая предпринимательства
- Да, но лишь в условиях кризисов и инфляции
- Нет

3. Целью предпринимательства является:

- Удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах
- Пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
- Систематическое получение прибыли

4. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:

- Риск, прибыль, потребности, конкуренция
- Риск, прибыль, инициатива, инновации
- Конкуренция, прибыль, налоги

5. Важнейшими чертами предпринимательства являются:

- Риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации

- Постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране

- Самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации

6. К предпринимательству не относится деятельность:

- Торговля продуктами питания
- Организация регулярных пассажирских перевозок
- Эмиссия ценных бумаг и торговля ими

7. Субъектами предпринимательства могут быть:

- Физические лица
- Физические и юридические лица
- Юридические лица

8. Предпосылки, предопределяющие становление предпринимательства в России:

- Политические, экономические, юридические, психологические
- Политические, экономические, социальные
- Политические, экономические, юридические, культурные

9. Какие бывают формы предпринимательства?

- Частное, общее, государственное
- Индивидуальное, партнерское, корпоративное
- Индивидуальное, совместное

10. Предпринимательство выполняет следующие функции:

- Социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую
- Экономическую, политическую, правовую, социально-культурную
- Общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную,

творческую

Критерии и методика оценивания:

Один тест в системе «Moodle» содержит 25 вопросов. Максимально возможное количество баллов – 10.

Доля правильных ответов (критерии оценивания результатов теста)				
Ниже 40%	40-49%	50-69%	70-89%	90-100%
Отсутствие знаний	Фрагментарные представления и знания об основных процессах	Неполные представления об основных процессах	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания и представления об основных процессах	Сформированные систематические знания и представления об основных процессах

Оценка «отлично» - даны правильные ответы на 22 тестовых задания.

Оценка «хорошо» - даны правильные ответы на 17 тестовых заданий.

Оценка «удовлетворительно» - даны правильные ответы на 12 тестовых заданий.

Оценка «неудовлетворительно» - даны правильные ответы менее чем на 12 тестовых заданий.

Примеры письменных заданий для рубежного контроля

Подготовка к написанию письменных заданий к рубежному контролю по курсу является одной из форм обучения, которая позволяет студенту проявить навыки самостоятельной работы. Выполнение письменного задания преследует цель формирования специальных и общих навыков с учебниками, научной и справочной литературой, а также правовыми документами, среди которых следует выделить нормативно-правовые.

По своей форме письменные задания к рубежному контролю состоят из трех вариантов по три вопроса в каждом варианте по теоретической части, которая представляет собой

систематическое, достаточно полное изложение изученного материала в соответствии с вопросами темы.

Вариант 1.

1. Предпринимательская деятельность малого предприятия.
2. Порядок организации предприятия и выбор организационно правовой формы
3. Бизнес-среда и круг взаимоотношений предпринимателей

Описание методики оценивания:

Критерии оценивания:

- 0 баллов выставляется студенту, если студент отказывается от написания письменного задания к рубежному контролю, не знает материал;
- 10 баллов выставляется студенту, если ответ студента на письменное задание к рубежному контролю неполный, поверхностный;
- 20 баллов выставляется студенту, если ответ студента на письменное задание к рубежному контролю показывает знание основных понятий и в целом хорошее усвоение материала;
- 25 баллов выставляется студенту, если ответ студента на письменное задание к рубежному контролю полный, развернутый, показана совокупность глубоких, осмысленных системных знаний изученного материала.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная 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>
2. Рубин, Ю. Б. Управление собственным бизнесом : учебник : [16+] / Ю. Б. Рубин. – 17-е изд., доп. – Москва : Университет Синергия, 2021. – 1104 с. : ил. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602851>
3. Тимофеева, А. А. История предпринимательства в России : учебное пособие / А. А. Тимофеева. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 267 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=84914>
4. Шевчук, И. А. Социальное предпринимательство : учебное пособие : [16+] / И. А. Шевчук, Е. Л. Цай ; Севастопольский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Севастополь : Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2019. – 101 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611348>

Дополнительная литература:

5. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник / Э. А. Арустамов. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 230 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621620>

6. Ларионов, И. К. Предпринимательство: корпоративный и теневой ракурсы / И. К. Ларионов, Е. А. Ехлакова, И. И. Ларионова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 276 с. : табл., схем. – (Научные издания). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=622074>

7. Никушин, В. В. Основы охранной деятельности в сфере предпринимательства : учебное пособие / В. В. Никушин, В. В. Тишков. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2019. – 129 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=564667>

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» - <http://window.edu.ru>

2. Научная электронная библиотека eLibrary.ru - <http://elibrary.ru/defaultx.asp/>

3. Научно-образовательный форум по международным отношениям. – Режим доступа: <http://www.obraforum.ru/>

4. Справочно-правовая система Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/>

5. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» – <https://biblioclub.ru/>

6. Электронная библиотечная система «ЭБ БашГУ» – <https://elib.bashedu.ru/>

7. Электронная библиотечная система издательства «Лань» – <https://e.lanbook.com/>

8. Электронный каталог Библиотеки БашГУ – <http://www.bashlib.ru/catalogi>

9. Архивы научных журналов на платформе НЭИКОН (Cambridge University Press, SAGE Publications, Oxford University Press) - <https://archive.neicon.ru/xmlui/>

Программное обеспечение

1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.

2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензия бессрочная.

3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle).

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: №№ 107, 108, 110, 111, 114, 122, 204, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312	Лекции	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные.

		3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: №№ 107, 108, 110, 111, 114, 122, 204, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312 .	Практические / семинарские занятия	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: №№ 107, 108, 110, 111, 114, 122, 204, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312.	Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль и промежуточная аттестация	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Помещения для самостоятельной работы: 302 читальный зал (гуманитарный корпус).	Самостоятельная работа	Учебная мебель, персональные компьютеры в комплекте HP, моноблок, персональный компьютер в комплекте моноблок iRU.
Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: 115, 118	-	115: учебная мебель, колонки (2 шт.), динамики, dvd плеер toshiba, магнитола sony (4 шт.) 118: учебная мебель, проектор benq, колонки (2 шт.), музыкальный центр lg, флипчарт магнитно-маркерный на треноге

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины «Предпринимательство»

в 1 семестре очной формы обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4 ЗЕТ / 144 часа
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	49,2
лекций	16
практических / семинарских	32
лабораторных	-
Других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем)	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	58,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	36
Форма контроля	Экзамен 1 семестр

Форма(ы) контроля:
экзамен 1 семестр

№	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	пз / сем	ЛР	СРС		
1	2	3	4	5	6	8	9
Модуль 1. Организация и развитие предпринимательского дела							
1	Тема 1. Понятие и сущность предпринимательства. <i>Суть предпринимательства. Круг проблем. Основные принципы предпринимательства. Социальное развитие и предпринимательство. Шесть черт предпринимательства</i>	2	-	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
2	Тема 2. Порядок организации предприятия и выбор организационно правовой формы. <i>Организация предприятия. Выбор и обоснование организационно-правовой формы. Организационно-правовые формы предприятий. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица. Хозяйственные товарищества: полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное товарищество). Особенности их организации и реорганизации. Хозяйственные общества: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество открытого и закрытого типа. Особенности их организации. Производственный кооператив (артель). Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Основные отличия различных организационно-правовых форм предприятий.</i>	4	-	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад

	<i>Достоинства и недостатки различных организационно-правовых форм. Сферы их применения. Порядок государственной регистрации предприятия. Основные этапы в создании нового предприятия.</i>						
3	<i>Тема 3. Бизнес-среда и круг взаимоотношений предпринимателей. Круг взаимоотношений предпринимателей. Взаимоотношения с органами государственной власти, рыночными контрагентами, потребителями и посредниками, сторонними организациями и предприятиями. Сотрудничество малых предприятий с крупным бизнесом. Достоинства и недостатки такого сотрудничества. Сферы сотрудничества. Дилерские отношения. Понятие аутсорсинга. Франчайзинг и его сущность. Франчайзное соглашение и его содержание. Информация, необходимая франчайзеру для заключения соглашения. Основные сферы применения франчайзинга. Правовое регулирование франчайзных отношений в РФ. Сущность лизинга. Виды лизинговых сделок для предпринимателя. Порядок проведения лизинговых сделок. Содержание лизингового контракта. Закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)». Перспективы развития лизинга в России. Получение кредитных ресурсов под залог. Виды залоговых сделок. Их достоинства и недостатки для предпринимателя. Роль факторинга в предпринимательской деятельности. Порядок осуществления факторинговых сделок.</i>	2	-	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад

4.	Тема 4. Квест-игра «Можешь ли ты стать предпринимателем?»	-	2	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
5.	Тема 5. Поиск и отбор бизнес-идеи. <i>Жизненный цикл предприятия. Создание собственного дела как начальный этап жизненного цикла предприятия. Предпосылки создания бизнеса. Субъекты процесса создания бизнеса. Понятие и признаки предпринимательской деятельности. Предпринимательская среда как объект создания бизнеса. Основные функции предпринимателя.</i>	-	4	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
6.	Тема 6. Оценка и выбор бизнес-идей <i>Понятие предпринимательской идеи. Роль подготовительного этапа в процессе создания собственного бизнеса. Цели создания собственного бизнеса. Основные направления исследования предпринимательской среды при создании собственного бизнеса. Определение вида каждого товара по степени долговечности и на основе покупательских привычек. Отбор перспективной бизнес-идеи. Планирование полевого исследования или бизнес-интервью. Проведение маркетингового анализа.</i>	-	4	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
7.	Тема 7. Составление бизнес-модели. <i>Понятие «Бизнес-модель». Бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманн. Элементы бизнес-модели. Модель freemium . Транзакционная модель.</i>	-	4	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы,	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад

						интернет-источников.	
8.	Тема 8. Проведение проблемного интервью (маркетинговый опрос) <i>Классификации видов и типов рынков. Особенности работы на рынке b2b. Конъюнктура рынка. Показатели конъюнктуры рынка. Виды конкуренции. Методы оценки конкурентоспособности товаров и фирм. Проблемное интервью как инструмент проверки гипотез: пошаговый алгоритм действий.</i>	-	4	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, тестирование
Модуль 2. Инновационное предпринимательство							
9	Тема 9. Власть и предпринимательство. <i>Задачи экономического регулирования. Проблемы властного регулирования. Отношения предпринимательства с государственными и местными органами управления</i>	2	-	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
10	Тема10. Инфраструктура современного предпринимательства. <i>Общая характеристика. Предприятия. Организации.</i>	2	-	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
11	Тема 11. Виды предпринимательства и критерии их выделения. <i>Производственное предпринимательство. Коммерческое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Предпринимательство в сфере услуг</i>	4	-	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы,	Устный опрос, реферат, контрольное задание, тестирование

						интернет-источников.	
12.	Тема12. Проведение маркетингового опроса. <i>Основные цели маркетинговых исследований. Основные задачи маркетинговых исследований. Исследование внешней микросреды маркетинга: клиент, посредник, поставщик, конкурент, контактная аудитория. Анализ спроса и его эластичности. Анализ общехозяйственной конъюнктуры рынка. Анализ уровня конкуренции. Анализ динамики цен и перспектив развития рынка.</i>	-	6	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
13.	Тема 13. Тестирование наличия спроса через канал сбыта. <i>Что такое каналы продаж и как их правильно использовать. Каналы продаж: классификация и характеристики. Алгоритм организации системы сбыта. Как оценить эффективность продаж по разным каналам сбыта</i>	-	4	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
14.	Тема14. Составление и анализ финансовой модели проекта <i>Виды финансовых моделей, их различия и их задачи. Структура финансовой модели</i>	-	4	-	4,2	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, тестирование
	Всего	16	32	-	58,8		

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины «Предпринимательство»

во 2 семестре очной формы обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4 ЗЕТ / 144 часа
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	49,2
лекций	16
практических / семинарских	32
лабораторных	-
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем)	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	58,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	36
Форма контроля	Экзамен 2 семестр

Форма(ы) контроля:
экзамен, 2 семестр

№	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР / Сем	ЛР	СРС		
1	2	3	4	5	6	8	9
Модуль 1. Анализ развития деятельности предприятия в условиях рыночной экономики							
1	Тема 1. Риски в предпринимательстве. <i>Понятие риска в предпринимательской деятельности. Классификация рисков. Потери от рисков. Оценка рисков и управление рисками. Способы снижения рисков в предпринимательстве.</i>	4	4	-	7	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
2	Тема 2. Личность и предпринимательство. <i>Личностные качества предпринимателя. Владеть и управлять. Выстраивание отношений с «неудобными» для бизнеса людьми. Бизнес-карьера.</i>	2	2	-	7,4	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
3	Тема 3. . Бизнес-среда и круг взаимоотношений предпринимателей <i>Круг взаимоотношений предпринимателей. Взаимоотношения с органами государственной власти, рыночными контрагентами, потребителями и посредниками, сторонними организациями и предприятиями. Сотрудничество малых предприятий с крупным бизнесом. Достоинства и недостатки такого сотрудничества. Сферы сотрудничества. Дилерские отношения. Понятие аутсорсинга.</i>	2	4	-	7,4	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад

	<i>Франчайзинг и его сущность. Франчайзное соглашение и его содержание. Информация, необходимая франчайзеру для заключения соглашения. Основные сферы применения франчайзинга. Правовое регулирование франчайзных отношений в РФ. Сущность лизинга. Виды лизинговых сделок для предпринимателя. Порядок проведения лизинговых сделок. Содержание лизингового контракта. Закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)». Перспективы развития лизинга в России. Получение кредитных ресурсов под залог. Виды залоговых сделок. Их достоинства и недостатки для предпринимателя. Роль факторинга в предпринимательской деятельности. Порядок осуществления факторинговых сделок.</i>						
4	Тема 4. Составление и анализ финансовой модели проекта <i>Порядок формирования финансовой модели. Планирование выручки и воронки продаж. Прогноз объема продаж. Прогноз цены реализации. Расчет прогнозной выручки. Расчет прогнозных расходов. Расчет прогнозной прибыли.</i>	-	6	-	7,4	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, тестирование
Модуль 2. Создание бизнес-плана							
5	Тема 5. Содержание и организация бизнес-планирования на предприятии. <i>Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии. Роль, практика и неиспользуемые возможности бизнес-планирования в РФ.</i>	2	-	-	7,4	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад
6	Тема 6. Структура и содержание разделов бизнес-плана.	6	-	-	7,4	Самостоятельное изучение рекомендуемой	Устный опрос, реферат, контрольное задание, доклад

	<i>Общая структура бизнес-плана. Титульный лист, оглавление, меморандум конфиденциальности, резюме бизнес-плана. История бизнеса организации (описание отрасли). Характеристика объекта бизнеса организации. Анализ бизнес-среды организации. План маркетинга. Производственный план. Организационный план. Финансовый план. Оценка и страхование риска.</i>					основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	
7	<i>Тема 7. Бизнес-план Стандарты бизнес-планов. Адресатами бизнес-плана. Ожидания инвесторов и кредиторов. Требования по оформлению бизнес-плана</i>	-	14	-	7,4	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, тестирование
8.	Тема 8. Презентация проекта	-	2	-	7,4	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.	Устный опрос, реферат, контрольное задание, тестирование
	Всего	16	32	-	58,8		