

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Актуализировано:
на заседании кафедры ОЭТ
протокол №10 от «9» февраля 2022 г.

Согласовано:
Председатель УМК факультета математики и
информационных технологий

Зав. кафедрой  /Шарафуллина Р.Р.



/А.М. Ефимов

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

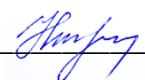
дисциплина Экономические основы бизнеса

Обязательная часть

программа бакалавриата

Направление подготовки (специальность)
01.03.02 «Прикладная математика и информатика»
Направленность (профиль) подготовки
Мобильные, облачные и интеллектуальные технологии
Квалификация
бакалавр

Разработчик (составитель)
Доцент, к.э.н.
(должность, ученая степень, ученое звание)

 / Ишмухаметов Н.С.
(подпись, Фамилия И.О.)

Для приема: 2022 г.

Уфа 2022 г.

Составитель / составители: Ишмухаметов Н.С.

Рабочая программа дисциплины актуализирована на заседании кафедры ОЭТ
протокол №10 от «9» февраля 2022 г.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на
заседании кафедры общей экономической теории:
протокол №6 от «16» февраля 2021 г.

Заведующий кафедрой



_____/Россинская Г.М./

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на
заседании кафедры общей экономической теории:
протокол №10 от «9» февраля 2022 г.

Заведующий кафедрой



_____/Шарафуллина Р.Р./

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 | 5 |
| 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. | 5 |
| 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 | 15 |
| 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины | 15 |
| 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины | 16 |
| 6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине | 16 |
| Приложение № 1 | 17 |
| Приложение № 2 | 24 |

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 |
|--|--|--|--|
| Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность | УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | ИУК 9.1. Знает: основные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | Знать: теоретические основы и базовые принципы функционирования экономики и экономического развития; основы экономики фирмы; сущность предпринимательства и риски ведения бизнеса; внутреннюю и внешнюю среду функционирования бизнеса; структуру и содержание разделов бизнес-плана и инвестиционного проекта; формы организации бизнеса в РФ; передовые методы организации бизнеса, обеспечивающие повышение его эффективности; цели и формы реализации политики государства, влияющей на условия ведения бизнеса. |
| | | ИУК 9.2. Умеет: принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности. | Уметь: применять методы анализа макро- и микроэкономических процессов и явлений; применять базовый инструментарий для определения показателей эффективности деятельности фирмы; собирать и анализировать исходные данные для оценки бизнес-идеи и потенциальных рисков; грамотно оценивать факторы внутренней и внешней среды функционирования бизнеса, в том числе государственной политики, влияющей на условия ведения бизнеса. |

2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономические основы бизнеса» относится к обязательной части.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Целью учебной дисциплины «Экономические основы бизнеса» является обеспечение получения знаний об основах экономической жизни общества, о методах и инструментах ее изучения, навыках поведения экономического агента в условиях рыночной экономики; освоение студентами компетенций, необходимых для подготовки кадров, владеющих экономическим мышлением, способных к анализу экономическим проблем на микро- и макроуровне и использованию экономической информации в профессиональной деятельности и хозяйственной практике, ориентированных на рациональное использование ресурсов страны.

Понимание общих положений, владение навыками микро- и макроэкономического анализа необходимо будущим специалистам для решения профессиональных задач. Освоение компетенции дисциплины необходимы при написании ВКР.

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.

УК-9: способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

| Код и наименование индикатора достижения компетенции | Результаты обучения по дисциплине | Критерии оценивания результатов обучения | |
|--|--|--|--|
| | | Не зачтено | Зачтено |
| ИУК 9.1. Знает: основные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | Знать: теоретические основы и базовые принципы функционирования экономики и экономического развития; основы экономики фирмы; сущность предпринимательства и риски ведения бизнеса; внутреннюю и внешнюю среду функционирования бизнеса; структуру и содержание разделов бизнес-плана и инвестиционного проекта; формы организации бизнеса в РФ; передовые методы организации бизнеса, обеспечивающие повышение его эффективности; цели и формы реализации политики государства, влияющей на условия ведения бизнеса. | Частичное знание теоретических основ и базовых принципов функционирования экономики и экономического развития; основ экономики фирмы; сущности предпринимательства и рисков ведения бизнеса; внутренней и внешней среды функционирования бизнеса; структуры и содержания разделов бизнес-плана и инвестиционного проекта; форм организации бизнеса в РФ; передовых методов организации бизнеса, обеспечивающих повышение его эффективности; целей и форм реализации политики государства, влияющей на условия ведения бизнеса. | Сформированные представления о теоретических основах и базовых принципах функционирования экономики и экономического развития; основах экономики фирмы; сущности предпринимательства и рисках ведения бизнеса; внутренней и внешней среды функционирования бизнеса; структуре и содержании разделов бизнес-плана и инвестиционного проекта; формах организации бизнеса в РФ; передовых методах организации бизнеса, обеспечивающих повышение его эффективности; целях и формах реализации политики государства, влияющей на условия ведения бизнеса. |
| ИУК 9.2. Умеет: принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности. | Уметь: применять методы анализа макро- и микроэкономических процессов и явлений; применять базовый инструментарий для определения показателей эффективности деятельности фирмы; собирать и анализировать исходные данные для оценки бизнес-идеи и потенциальных рисков; грамотно оценивать факторы внутренней и внешней среды функционирования бизнеса, в том числе государственной политики, влияющей на условия ведения бизнеса. | Частично освоенное умение применять методы анализа макро- и микроэкономических процессов и явлений; применять базовый инструментарий для определения показателей эффективности деятельности фирмы; собирать и анализировать исходные данные для оценки бизнес-идеи и потенциальных рисков; грамотно оценивать факторы внутренней и внешней среды функционирования бизнеса, в том числе государственной политики, влияющей на условия ведения бизнеса. | Сформированное умение применять методы анализа макро- и микроэкономических процессов и явлений; применять базовый инструментарий для определения показателей эффективности деятельности фирмы; собирать и анализировать исходные данные для оценки бизнес-идеи и потенциальных рисков; грамотно оценивать факторы внутренней и внешней среды функционирования бизнеса, в том числе государственной политики, влияющей на условия ведения бизнеса. |

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 |
|--|--|---|
| ИУК 9.1. | Знать: теоретические основы и базовые принципы функционирования экономики и экономического развития; основы экономики фирмы; сущность предпринимательства и риски ведения бизнеса; внутреннюю и внешнюю среду функционирования бизнеса; структуру и содержание разделов бизнес-плана и инвестиционного проекта; формы организации бизнеса в РФ; передовые методы организации бизнеса, обеспечивающие повышение его эффективности; цели и формы реализации политики государства, влияющей на условия ведения бизнеса. | В рамках аудиторной работы: 1) устный индивидуальный опрос, 2) опрос (вопросы для самостоятельной работы), 3) решение и обсуждение задач, 4) тестовый контроль. |
| ИУК 9.2. | Уметь: применять методы анализа макро- и микроэкономических процессов и явлений; применять базовый инструментарий для определения показателей эффективности деятельности фирмы; собирать и анализировать исходные данные для оценки бизнес-идеи и потенциальных рисков; грамотно оценивать факторы внутренней и внешней среды функционирования бизнеса, в том числе государственной политики, влияющей на условия ведения бизнеса. | В рамках аудиторной работы: 1) решение и обсуждение задач; 2) деловая игра; 3) кейс-задачи; 4) практические задания. |

Критериями оценивания являются баллы, которые выставляются преподавателем за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей, перечисленных в рейтинг-плане дисциплины (для зачета: текущий контроль – максимум 50 баллов; рубежный контроль – максимум 50 баллов, поощрительные баллы – максимум 10).

Шкала оценивания для зачета:

зачтено – от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),
не зачтено – от 0 до 59 рейтинговых баллов).

Аудиторная работа

Аудиторная работа предполагает устный индивидуальный опрос, опрос по вопросам для самопроверки, решение задач, проведение деловых игр.

Устный индивидуальный опрос

Устный индивидуальный опрос проводится после изучения новой темы с целью выяснения наиболее сложных вопросов, степени усвоения информации. Студент излагает содержание вопроса изученной темы.

Критерии оценки (в баллах)

- 3 балла выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показано уверенное владение теоретическим материалом;

- 2 балла выставляется студенту, если допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, нет определенной логической последовательности, неточно используется специализированная терминология;

- 1 балл выставляется студенту, нет общего понимания вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии.

Примерные вопросы для самостоятельной работы

Тема 2. Рынок факторов производства

Вопросы для обсуждения

1. Как вы считаете, всегда ли человек, хорошо изучивший экономику, добьется успеха в предпринимательской деятельности? Является ли целью изучения экономики успех в бизнесе?
2. Назовите факторы производства и виды дохода, которые они создают.
3. Что такое предельный продукт?
4. Предельный продукт труда и заработная плата. Как вы объясните, что в основе зарплаты лежит предельный продукт труда?

Критерии оценки (в баллах):

- 3 балла выставляется студенту, если точно используется специализированная терминология, показано уверенное владение теоретическим материалом;
- 2 балла выставляется студенту, если при ответе допущены несущественные ошибки;
- 1 балл выставляется студенту, нет общего понимания вопроса, имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии.

Решение и обсуждение задач

Тема 1. Основы экономики. Базовые экономические понятия.

Задачи

1. Фирма продает два типа теннисных мячей, покупая их по 3 ден. ед. и по 2 ден.ед. за шт. Нарисуйте линию производственных возможностей фирмы при затратах на мячи в размере 90 ден.ед. Чем определяется ее форма и местоположение?
2. Некто снимает дом и платит его хозяину 10000 ден.ед. в год, храня остальные свои средства в банке, что приносит ему 9% годовых. Дом стоит 140000 ден.ед. Представляет ли он интерес для потенциального покупателя? Почему?
3. Студент обучается в университете, получая стипендию 700 руб. Бросив учебу, он мог бы работать менеджером, прилагая равные усилия и зарабатывая 10000 руб. в месяц. Каковы альтернативные издержки обучения в университете? а) 10000 руб.; б) 700 руб.
4. Мария Ивановна посвящает день домашнему хозяйству. Она тратит на стирку рубашки 15 мин., а на мытье окна – 45 мин. Нарисуйте линию производственных возможностей Марьи Ивановны в рамках 9-часового рабочего дня.
5. Адвокат Петрова зарабатывает в час 1000 руб. Ее мать на пенсии. В магазине за говядиной по 270 руб. за 1 кг нужно стоять в очереди час, за говядиной по 300 руб. за 1 кг очереди нет. При каком объеме покупок рационально приобретение более дешевой говядины для адвоката Петровой? Ее матери?

Критерии оценки (в баллах):

- 3 балла выставляется студенту, если задача решена правильно;
- 2 балла выставляется студенту, если задача решена с незначительными ошибками;
- 1 балл выставляется студенту, если имеются затруднения или допущены ошибки в решении задачи.

Примерные деловые игры

Деловая игра №1 Организация бизнеса.

I этап. Придумай! (Бизнес-идея)

1. Команде объясняют цель данного этапа, затем участники знакомятся с понятиями, необходимыми для формирования собственной бизнес-идеи. (Максимум 5 минут)
2. Участники совещаются и формулируют идею открытия своего бизнеса, отвечая на вопросы: что они собираются производить, насколько инновационной является их идея, обосновывают реальность своих планов, разрабатывают логотип. (Максимум 5 мин.)
3. Презентация бизнес-идеи команды. (Максимум 5 мин.)

Цель этапа

Формирование бизнес-идеи – это начальный этап создания бизнеса. От выбора бизнес-идеи (то есть выбора «что производить?»), какой товар или услугу) зависит успех фирмы в целом. Команды представляют себя - свое название, определяют товар или услугу своей фирмы, обосновывают свой выбор, представляют на бумаге или на доске эскизы своего товара/услуги.

Термины

Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли, связанная с несением риска, осуществляемая от своего имени под имущественную ответственность.

Бизнес-идея – это общее представление о возможном товаре или услуге, которые фирма могла бы, по ее мнению, предложить рынку.

Инновация – это нововведение, выступающее в виде нового товара/услуги или новой технологии. Бизнес-идея может не содержать инновации, а заключаться в создании уже существующего (аналогичного) товара по существующей технологии.

II этап. Организуй!! (Создание фирмы)

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут)
2. Определение организационной формы фирмы и обоснование этого выбора, назначение (выборы) главы фирмы. (Максимум 5 минут)
3. Презентация полученных результатов. Выступление может помочь проявить свои лидерские качества выбранному руководителю фирмы. (Максимум 5 минут)

Цель этапа

Команды определяют величину необходимого начального капитала фирмы, а также его источник. Необходимо ответить на вопрос о величине фирмы (определение потребности в персонале – сколько работников необходимо нанять) и откуда взять деньги на ее создание. Если планируется открытие компании на собственные деньги, то целесообразно выбирать форму товарищества или общества с ограниченной ответственностью. При необходимости заемного капитала – привлечения денег со стороны – возможно открытие акционерного общества, либо кредит под собственную ответственность.

Термины

Фирма – это организация (юридическое лицо), концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли. Организационные формы фирм:

1. Производственный кооператив – фирма, основанная на вкладах участников (паях), несущих ответственность в размере кратном доле их вклада. Особенность производственного

кооператива заключается в личном трудовом вкладе каждого участника, т. е. он не только организует и управляет фирмой, но и лично участвует в производстве товаров и услуг.

2. Товарищество – основано на объединении вкладов участников фирмы, несущих ответственность всем своим имуществом.

3. Общество с ограниченной ответственностью – фирма, основанная на распространении ответственности величиной вкладов участников.

4. Акционерное общество – фирма, уставный (начальный) капитал которой разделен на акции. Таким образом, АО принадлежит группе акционеров, несущих ответственность, ограниченную величиной вклада. Уставный капитал – это начальный капитал, средства, необходимые для начала деятельности фирмы.

III этап. Планируй!!! (Бизнес-план)

1. Команды знакомятся с целью этапа и терминами. (Максимум 5 минут)

2. Обсуждение и формулирование основных вопросов бизнес-плана. (Максимум 7 минут)

3. Презентация результатов. (Максимум 5 минут)

Цель этапа

Участники должны определить основные показатели, необходимые для начала производства. Во-первых, необходимо четко обозначить целевую группу потребителей и часть рынка, на которой планируется вести хозяйственную деятельность – бизнес.

Во-вторых, команды определяют себестоимость единицы продукции и в соответствии с ценами конкурентов определяют свою цену товара / услуги.

В-третьих, участники обсуждают плановый объем производства, то есть предполагаемое количество товаров и услуг на начальном этапе, и определяют планируемую прибыль. Конечно, бизнес-план – это большой документ и его разработка не дело пяти минут. Однако в нашей игре на данном этапе команды решают первостепенные вопросы, необходимые для начала работы любой фирмы.

Термины

Бизнес-план – это документ, отражающий основные аспекты деятельности коммерческой фирмы для достижения заранее установленных результатов с указанием необходимых ресурсов, формы организации, предмета деятельности, этапов реализации. Как правило, разрабатывается для вновь создаваемого предприятия. Помогает определить соответствие потребностям рынка и возможность получения финансовых ресурсов от инвесторов и кредиторов, предвидеть проблемы на пути успешного ведения бизнеса. Основные разделы бизнес-плана: маркетинговое исследование, план производства, финансовый план.

IV этап. Создай!!!! (Технология)

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут)

2. Разработка технологии производства фирмы. (Максимум 5 минут)

3. Представление технологии производства фирмы. (Максимум 5 минут)

Цель этапа

Командам необходимо пошагово разработать технологию производства своей продукции. В результате участники смогут определить необходимое количество и стоимость оборудования, станков, помещений (основного капитала), количество и стоимость сырья и материалов (оборотного капитала), а также количество работников и их квалификацию.

Термины

Технология (от греч. techne – искусство, мастерство + logos – учение) – это совокупность средств, процессов, операций, методов, с помощью которых ресурсы преобразуются в готовый продукт. Основной капитал – это основные средства компании, здания, станки, сооружения, которые используются для производства длительное время.оборотный капитал –

представляет собой сырье и материалы, необходимые для производства единицы продукции, стоимость которых полностью переносится на готовый продукт.

V этап. Заработай!!!! (Сбыт продукции)

1. Участники знакомятся с понятиями и целью этапа. (Максимум 5 минут)
2. Команды разрабатывают систему сбыта продукции. (Максимум 5 минут)
3. Презентация результатов. (Максимум 5 минут)

Цель этапа

Успех фирмы определяется, прежде всего, ее прибылью. Прекрасный товар/услуга, удачно организованное производство может не дать результатов, если не продумать систему сбыта продукции. Таким образом, команды должны решить каким образом они будут организовывать сбыт: прямые продажи, розничная или оптовая торговля, использование торговых агентов, и, конечно, как они будут стимулировать спрос на свою продукцию (акции, реклама). Во время предоставления результатов желательно красочное представление собственных рекламных компаний или акций с иллюстрациями на бумаге или на доске.

Термины

Сбыт – это реализация, продажа готовой продукции. Организация сбыта может быть представлена различным образом:

- Прямые продажи – это самостоятельный сбыт продукции/услуги фирмой, заключающийся в поиске клиентов (торговые представители, торговые агенты, магазины и т. п.).
- Оптовая торговля – продажа товаров/услуг партиями или большим количеством тем, кто приобретает их с целью перепродажи или производственного использования.
- Розничная торговля - это продажа товара поштучно или в небольших количествах.

Стимулирование сбыта – это все виды деятельности, способные увеличить количество покупок товара/услуги. Самой популярной формой стимулирования сбыта является реклама, наряду с выставками, конкурсами, скидками, кредитованием покупки и т. п.

Реклама – открытое оповещение о товаре/услуге с целью повышения продаж. Может вестись различными способами от наружной рекламы и листовок до публикации в средствах массовой информации, а также в виде личных обращений к клиенту.

Деловая игра №2

«Создание бизнеса: корпоративные переговоры и правовое сопровождение»

Домашнее задание для участников игры

Для участия в игре команды должны подготовить следующее домашнее задание:

- 1) Создание презентационного материала (предпочтительно видеоматериала) о команде, ее участниках и т.д.
- 2) Ознакомление с условиями участия в игре и правилами поведения на ней, а также со всем нормативно-правовым материалом.
- 3) Посещение руководителями команд и наставниками обязательного предварительного совещания, которое проводится за 1 неделю до игры. На данном совещании ведущий или его помощник очень подробно рассказывают о самой игре, процедуре ее проведения, отвечают на вопросы участников.

Несколько групп учредителей нового бизнеса встречаются на корпоративных переговорах. Цель переговоров – обсуждение условий создания общего бизнеса (фирмы), специализирующейся на розничной продаже товаров потребителям (магазин, аналогичный сетям «Магнит», «Ашан», «Перекресток» и т.д.).

Каждая команда, представляющая интересы одного потенциального учредителя приносит в будущий бизнес свой финансовый взнос и, как следствие, стремится максимально контролировать всю деятельность вновь создаваемой фирмы. Но аналогичные желания существуют и у других учредителей (т.е. у других команд). Следовательно, с одной стороны, возникает конфликт интересов, с другой – все учредители заинтересованы в создании такого бизнеса.

Размер финансового участия каждого учредителя в новом деле одинаков и составляет 100 000 000 рублей.

В процессе деловой игры команды должны согласовать форму и систему управления будущего бизнеса, юридически корректно оформить его создание и постараться максимально увеличить свое влияние в этом бизнесе без привлечения внимание контрагентов к этому.

Все команды после представления своей фирмы начинают предлагать остальным участникам переговоров свое видение будущего общего бизнеса. В рамках этого этапа участники должны предложить две основные вещи:

1. В какой организационно-правовой форме будет создан их новый бизнес (общество с ограниченной ответственностью (ООО), акционерное общество (АО), некоммерческая организация и т.д.)

2. Какой будет схема внутреннего организационного управления новым бизнесом: - какие сотрудники будут работать в нем, - кто из них кому будет подчиняться, - кто кого и за что может привлекать к дисциплинарной или иной ответственности, - кто за что в деятельности новой организации отвечает - и т.д.

Во время презентаций все участники деловой игры имеют право задавать выступающим вопросы, соблюдая этику делового общения. После всех выступлений начинается первый этап переговоров. Участники должны выбрать один из предложенных проектов или создать гибридный вариант из нескольких презентаций различных участников. Переговоры проходят за столом переговоров, все участники высказываются относительно предложенных вариантов, описывают все опасения, предпочтения, задают уточняющие вопросы и т.д. Расчетное время переговоров 20-30 минут. Если по итогам первого переговорного этапа схема бизнеса не установлена (т.е. участники не смогли выбрать или согласовать вариант, устраивающий всех), ведущий проводит голосование по предложенным вариантам. Вариант, набравший максимальное количество голосов участников игры, становится основой для общего бизнеса. Такой сценарий развития событий является нежелательным для участников игры, т.к. не дает возможности согласовать все нюансы будущего общего дела, учесть все пожелания команд и т.д. Кроме того, голосование носит закрытый характер, а, следовательно, установить, кто за какой проект проголосовал, невозможно.

В согласованной на предыдущем этапе схеме управления общим бизнесом присутствует в обязательном порядке весь руководящий состав вновь создаваемой организации. Исходя из количества руководящих должностей и количества команд ведущий определяет, на занятие скольких из них может претендовать каждая команда. Например, если команд всего 6, а должностей получилось 30, то каждая команда 7 может претендовать на занятие 7 должностей (не поровну со всеми участниками, а больше, чтобы был конфликт интересов). На совещание команд и определение тех должностей, на которые каждая команда будет претендовать, ведущий дает участникам время 10-15 минут. По окончании данного переговорного этапа (на котором переговоры ведутся не между командами, а внутри команд) по одному участнику от каждой команды подходят к таблице и в своей колонке ставят галочку напротив выбранных должностей.

Следует помнить, что при принятии решения, какие должности выбрать, участники должны руководствоваться общей целью игры – занять в будущем бизнеса максимально значимые, влиятельные позиции и минимизировать возможности своих партнеров. Для сведения – не факт, что все должности, на которые претендует та или иная команда, ей действительно нужны по ее стратегии завоевания влияния в 8 этом бизнесе. Возможно, что это лишь отвлечение внимания от ее интереса к другим должностям, а цель – не дать оппонентам разгадать бизнес-стратегию данной команды. Также возможна ситуация, при которой проставление галочки напротив той или иной должности осуществлено командой не с целью ее занятия, а с целью получения некоего «отступного» от других, более заинтересованных в данной должности команд. После завершения данного этапа все участники игры видят, какие интересы каких команд и где (т.е. в каких должностях) пересеклись. И начинается второй этап «кадрового» этапа игры. Команды в свободном режиме (т.е. уже не за столом переговоров, а перемещаясь по залу) общаются с партнерами. Большая часть таких переговоров естественно

носит конфиденциальный характер и ее не должны слышать другие команды-учредители. Цель данного этапа – снять пересечения по должностям, где они есть. Для этого можно использовать различные переговорные стратегии. Можно предложить отступить от должности за определенный процент акций или долей в общем бизнесе (доли всех команд являются равными и, если, например, всего команд 6, то у каждого из них по умолчанию 1/6 уставного капитала общего бизнеса, или около 16%. Соответственно команда может отдать, например, 5% партнеру за отказ от претензий на должность генерального директора). В процессе переговоров участники могут подходить и снимать галочки, по которым уже достигнуты договоренности. Второй этап длится 20-30 минут. По его завершении ведущий подводит итоги, анализируя полученную таблицу. По тем должностям, которые остались «спорными» ведущий проводит закрытое голосование. Соответственно, зная об этом заранее, участники игры могут договариваться друг с другом за определенное игровое вознаграждение о том, кто и за кого по какой должности будет голосовать, если такая необходимость возникнет. После проведения голосования в каждой строке должна стоять только одна галочка. Если голоса участников разделились поровну, то должность считается ушедшей на аутсорсинг, что является не очень желательным результатом, т.к. существенно снижает контроль учредителей за лицом, занимающим эту должность. Ведущий озвучивает результаты голосования и переговоров. И предлагает всем участникам коротко выступить, раскрыв остальным участникам игры свою бизнес-стратегию – что планировали сделать, что получилось, что нет и почему. По завершении выступления всех команд ведущий подводит итоги игры и называет команду-победителя, достигшую максимального бизнес-эффекта, и трех наиболее результативных участника игры, проявивших себя максимально профессионально на всех этапах бизнес-тренинга.

Деловая игра №3 Конкуренция фирм

Цель игры – ознакомиться с тактикой действий предприятий, выпускающих однородный товар, и различными способами их деятельности в условиях конкуренции, сформировать умения строить структурную политику, рационально распределять экономические ресурсы по разным направлениям их использования, развить предпринимательские навыки и способности проводить тактику гибкого реагирования при изменении внешних условий.

Описание. Участники делятся на несколько групп по 3-5 чел., каждая из которых представляет собой отдельную фирму. Группа выбирает Генерального директора фирмы. Координатор (ведущий) сообщает всем группам исходные данные, характеризующие начальное состояние фирмы, ее производственный потенциал и имеющиеся у нее ресурсы (например, первоначальное количество оборудования, стоимость одного станка, общая стоимость оборудования, производительность станка, норма амортизации оборудования, первоначальная цена продукции фирмы, стоимость материала, расходуемого на единицу продукции, заработная плата за изготовление единицы продукции, первоначальные складские запасы продукции, первоначальный денежный капитал, первоначальные активы фирмы).

Игра осуществляется последовательно по временным циклам. При переходе к последующему циклу Генеральный директор может изменить основные показатели (объем производимой продукции, количество оборудования, объем реализуемой продукции, качество выпускаемой в последующих циклах продукции, количество денежных средств на счетах фирмы в банке. Все изменения могут проводиться при условии соблюдения общего баланса – оборудования, продукции и денежных средств, то есть любые расходы могут осуществляться в пределах имеющихся у фирмы средств, ресурсов. В процессе игры каждая фирма составляет и ведет отчет о своей деятельности, который составляется в виде таблицы.

| №п/п | Наименование показателя | Единица измерения | Первый цикл | Второй цикл | Третий цикл |
|------|-------------------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|
|------|-------------------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|

По результатам всех расчетов определяется прибыль как разность между выручкой и затратами. После определения прибыли, налога на прибыль и остаточной прибыли вновь начинается планирование деятельности фирмы на следующий цикл. После определения остатка денег на счетах фирмы производится расчет величины активов фирмы в конце цикла.

Для подведения итогов деятельности фирм за каждый цикл используются два показателя: прибыль, полученная фирмой за данный цикл и величина активов на конец цикла. В завершении каждого цикла координатор публично объявляет данные о прибыли, полученной каждой фирмой за цикл, а также о ее активах. Активы фирмы можно определять как суммарную стоимость оборудования, складских запасов и денежных средств на банковских счетах фирмы.

Критерии оценки (в баллах):

- 3 балла выставляется студенту, если отлично справились со всеми этапами игры;
- 2 балла выставляется студенту, если были замечания на этапах игры;
- 1 балл выставляется студенту, если не были достигнуты цели этапов.

Тестовый контроль
Варианты тестовых заданий

Выберите один из 4 вариантов ответа:

1. Основной закон бизнеса

- 1) купить подороже - продать подешевле
- 2) купить подороже - продать подороже
- 3) купить подешевле - продать подешевле
- 4) купить подешевле - продать подороже

2. Правовой статус индивидуального предпринимателя наступает с момента

- 1) совершеннолетия
- 2) начала производства
- 3) государственной регистрации
- 4) уплаты первых налогов в качестве индивидуального предпринимателя

3. Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме

- 1) товариществ и обществ
- 2) потребительских кооперативов
- 3) производственных кооперативов
- 4) государственных и муниципальных унитарных предприятий

Критерии оценки (в баллах):

Один тестовый вопрос (20 вопросов):

- 0,5 балл выставляется студенту, если ответ правильный;
- 0 баллов выставляется студенту, если ответ неправильный.

Вопросы для письменной контрольной работы

1. Развитие предмета экономики: экономия и хрематистика, политическая экономия, экономикс. Нормативная и позитивная экономика. Микро- и макроэкономика. Производство как источник экономических благ.

2. Экономические потребности и экономические блага (субституты и комплементы, экономические и неэкономические, потребительские и производственные, частные и общественные).

3. Экономические ресурсы, или факторы производства (труд, земля, капитал, предпринимательские способности). Понятие ограниченности, редкости ресурсов.

4. Факторы производства. Закон убывающей предельной производительности фактора. Производственная функция.

5. Кругооборот и оборот капитала. Физический и моральный износ. Амортизация.
6. Экономический выбор, кривая производственных возможностей, альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей.
7. Спрос и предложение. Равновесная цена. Основы потребительского поведения
8. Издержки производства: внутренние (неявные), внешние (явные), бухгалтерские, экономические, альтернативные, постоянные, переменные, совокупные (общие), средние, предельные. Модель кривых издержек. Правило минимизации издержек.
9. Доход фирмы. Прибыль: бухгалтерская, экономическая, нормальная. Правило максимизации прибыли.
10. Факторы производства: особенности спроса и предложения в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.
11. Рынок труда: спрос и предложение, заработная плата (номинальная, реальная, минимальная). Дифференциация в оплате труда. Роль профсоюзов на рынке труда.
12. Рынок земли: спрос и предложение, земельная рента (абсолютная и дифференциальная). Цена земли. Арендная плата.
13. Рынок капитала: спрос и предложение, ставка процента, принцип дисконтирования и принятие инвестиционных решений.
14. Предпринимательские способности и предпринимательский доход.
15. Хозяйственные средства предприятия и их источники
16. Активы и пассивы. Бухгалтерские счета
17. Баланс предприятия. Счет прибылей и убытков.
18. Основные показатели финансовой отчетности
19. Аудит
20. Юридические лица и их регистрация
21. Формы предпринимательской деятельности
22. Экономическая природа, цели фирмы. Экономические и организационно-правовые формы предприятий
23. Банкротство коммерческого предприятия
24. Рынок покупателя и концепция маркетинга.
25. Исследование рынка: рыночный потенциал, доля рынка, сегментирование рынка и позиционирование товара
26. Комплекс маркетинговых мероприятий
27. Роль сбыта в эффективности бизнеса
28. Реклама и ее использование
29. Равновесная рыночная цена
30. Понятие и основные типы рыночных структур. Особенности рынка совершенной конкуренции. Поведение фирмы в краткосрочном и длительном периодах. Ценообразование.
31. Антимонопольная политика
32. Бизнес-планирование и бизнес-проекты
33. Предпринимательский риск
34. Товарная биржа и ее операции
35. Фондовая биржа. Виды ценных бумаг и операции с ними
36. Процедура торгов и формирование цен сделок на биржах.
37. Предмет макроэкономики, основные цели. Национальное богатство. Виды и инструменты макроэкономической политики.
38. Экономическая политика в условиях инфляции и безработицы
39. Денежно-кредитная политика. Политика дешевых и дорогих денег
40. Функции налоговой системы. Федеральные и местные налоги
41. Социальная политика и ее основные направления. Социальная благотворительность. Неравенство доходов и его причины. Программы поддержания уровня доходов.
42. Налоги для предпринимателя

43. Налоги для физического лица
44. Налоговая декларация и ее заполнение
45. Активные и пассивные операции коммерческих банков
46. Рейтинг надежности банков
47. Виды процентных ставок.
48. Кредит: сущность, формы, принципы.
49. Платежеспособность банка. Банкротство банка
50. Портфель банка и управление им.
51. Международная торговля
52. Совместные предприятия
53. Свободные экономические зоны
54. Международные научно-технические связи
55. Валютные отношения
56. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности
57. Международное экономическое сотрудничество

Критерии оценки (в баллах):

За время освоения дисциплины проводится 2 рубежных контроля, в каждом из которых содержатся два вопроса из теоретического курса.

- 23-25 баллов выставляется студенту, если даны развернутые ответы на вопросы;
- 19-22 баллов выставляется студенту, если допущены несущественные ошибки;
- 11-18 баллов выставляется студенту, если даны неполные ответы;
- 1-10 баллов выставляется студенту при допущении грубых ошибок или при отсутствии правильных ответов на вопросы.

Рейтинг – план дисциплины

Рейтинг-план дисциплины представлен в Приложении № 2.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

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

Основная литература:

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13842-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467018> (дата обращения: 12.01.2022).
2. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490497> (дата обращения: 12.01.2022).
3. Шимко, П. Д. Экономика : учебник и практикум для вузов / П. Д. Шимко. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 436 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06769-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488851> (дата обращения: 12.01.2022).

Дополнительная литература:

4. Акимова, Е. Н. Сборник задач и упражнений по курсу «Экономика» : учебное пособие : [16+] / Е. Н. Акимова, О. В. Шатаева. — Изд. 2-е, стер. — Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. — 286 с. : ил., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601322> (дата обращения: 12.01.2022). — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-4499-1820-8. — DOI 10.23681/601322. — Текст : электронный.

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> (дата обращения: 12.01.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04041-2. – Текст : электронный.

6. Бизнес-статистика : учебник и практикум для вузов / И. И. Елисеева [и др.] ; под редакцией И. И. Елисеевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 444 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/490172> (дата обращения: 12.01.2022).

7. Гребенников, П. И. Экономика : учебник для вузов / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 310 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08979-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488548> (дата обращения: 12.01.2022).

8. Шевалдина, О.Я. Математика в экономике : учебное пособие / О.Я. Шевалдина. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 188 с. — URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/43906/1/978-5-7996-1941-1_2016.pdf (дата обращения: 12.01.2022).

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

1. Электронная библиотечная система «ЭБ БашГУ» - <https://elib.bashedu.ru/>
2. Сайт Библиотеки БашГУ - <http://lib.bashedu.ru/>
3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). Универсальная общественная лицензия GNU. <http://moodle.bashedu.ru/>
4. Образовательная платформа «Юрайт» - <https://urait.ru/>
5. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - <https://biblioclub.ru/>
6. Электронная библиотечная система издательства «Лань» - <https://e.lanbook.com/>
7. Научная электронная библиотека - elibrary.ru - <https://elibrary.ru/>

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

| Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий | Вид занятий | Наименование оборудования, программного обеспечения |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: 502, 530 | Лекция | Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, доска |
| Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: 523 | Практические занятия, самостоятельные работы, групповые и индивидуальные консультации, промежуточный контроль | Учебная мебель, учебно-наглядные пособия, доска |

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины «Экономические основы бизнеса» на 8 семестр

очная форма обучения

| Вид работы | Объем дисциплины |
|---|-------------------------|
| Общая трудоемкость дисциплины (з.е./ часов) | 2/36 |
| Учебных часов на контактную работу с преподавателем: | 18,2 |
| лекций | 8 |
| практических/ семинарских | 10 |
| лабораторных | |
| других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР) | 0,2 |
| Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР) | 17,8 |
| Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль) | - |

Форма контроля:
зачет 8 семестр

| № п/п | 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 | 7 | 8 |
| 1. | <p>Тема 1. Основы экономики. Базовые экономические понятия.</p> <p>1. Развитие предмета экономики: экономия и хрематистика, политическая экономия, экономикс. Нормативная и позитивная экономика. Микро- и макроэкономика.</p> <p>2. Экономические потребности и экономические блага (субституты и комплементы, экономические и неэкономические, потребительские и производственные, частные и общественные).</p> <p>3. Экономические ресурсы, или факторы производства (труд, земля, капитал, предпринимательские способности). Понятие ограниченности, редкости ресурсов.</p> <p>4. Кругооборот и оборот капитала. Физический и моральный износ. Амортизация</p> | 1 | 1 | | 1 | Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников. Выполнение заданий для самостоятельной работы | 1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы, 2) устный индивидуальный опрос 3) решение задач |

| | | | | | | | |
|----|---|---|---|--|---|---|---|
| | <p>5. Экономический выбор, кривая производственных возможностей, альтернативная стоимость, или издержки упущенных возможностей. Производство как источник экономических благ.</p> <p>6. Спрос и предложение. Равновесная цена. Основы потребительского поведения</p> | | | | | | |
| 2. | <p>Тема 2. Рынок факторов производства</p> <p>1. Факторы производства. Закон убывающей предельной производительности фактора. Производственная функция.</p> <p>2. Рынок труда: спрос и предложение, заработная плата (номинальная, реальная, минимальная). Дифференциация в оплате труда. Роль профсоюзов на рынке труда.</p> <p>3. Рынок земли: спрос и предложение, земельная рента (абсолютная и дифференциальная). Цена земли. Арендная плата.</p> <p>4. Рынок капитала: спрос и предложение, ставка процента, принцип дисконтирования и принятие инвестиционных решений.</p> <p>5. Предпринимательские способности и предпринимательский доход.</p> | 1 | 1 | | 2 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> <p>2) устный индивидуальный опрос</p> <p>3) решение задач</p> |
| 3. | <p>Тема 3. Элементы бухгалтерского учета</p> <p>1. Хозяйственные средства предприятия и их источники</p> | 1 | | | 2 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> |

| | | | | | | | |
|----|---|---|---|--|---|---|---|
| | <p>Активы и пассивы. Бухгалтерские счета. Издержки производства: внутренние (неявные), внешние (явные), бухгалтерские, экономические, альтернативные, постоянные, переменные, совокупные (общие), средние, предельные. Модель кривых издержек. Правило минимизации издержек.</p> <p>2. Доход фирмы. Прибыль: бухгалтерская, экономическая, нормальная. Правило максимизации прибыли. Баланс предприятия. Счет прибылей и убытков.</p> <p>3. Основные показатели финансовой отчетности</p> <p>4. Аудит</p> | | | | | <p>дополнительной литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | <p>2) устный индивидуальный опрос</p> |
| 4. | <p>Тема 4. Правовые формы деловых предприятий</p> <p>1. Юридические лица и их регистрация</p> <p>2. Формы предпринимательской деятельности</p> <p>3. Экономическая природа, цели фирмы. Экономические и организационно-правовые формы предприятий</p> <p>4. Банкротство коммерческого предприятия</p> | 1 | 1 | | 1 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> <p>2) устный индивидуальный опрос</p> |
| 5. | <p>Тема 5. Исследование рынков. Маркетинг</p> <p>1. Рынок покупателя и концепция маркетинга.</p> | | 1 | | 1 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> |

| | | | | | | | |
|----|---|---|---|--|---|---|---|
| | <p>2. Исследование рынка: рыночный потенциал, доля рынка, сегментирование рынка и позиционирование товара</p> <p>3. Комплекс маркетинговых мероприятий</p> <p>4. Роль сбыта в эффективности бизнеса</p> <p>5. Реклама и ее использование</p> | | | | | <p>дополнительной литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | <p>2) устный индивидуальный опрос</p> |
| 6. | <p>Тема 6. Предпринимательство. Бизнес. Рынок и конкуренция</p> <p>1. Понятие и основные типы рыночных структур. Особенности рынка совершенной конкуренции. Поведение фирмы в краткосрочном и длительном периодах. Ценообразование.</p> <p>2. Антимонопольная политика</p> <p>3. Бизнес-планирование и бизнес-проекты</p> <p>4. Предпринимательский риск</p> | 1 | 1 | | 1 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> <p>2) устный индивидуальный опрос</p> <p>3) деловая игра</p> |
| 7. | <p>Тема 7. Биржи и биржевая деятельность.</p> <p>1. Товарная биржа и ее операции</p> <p>2. Фондовая биржа. Виды ценных бумаг и операции с ними</p> <p>3. Процедура торгов и формирование цен сделок на биржах.</p> | 1 | 1 | | 2 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> <p>2) устный индивидуальный опрос</p> <p>3) письменная контрольная работа</p> |
| 8. | <p>Тема 8. Макроэкономика и необходимость государственного регулирования.</p> | 1 | 1 | | 2 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> <p>2) устный индивидуальный опрос</p> |

| | | | | | | | |
|----|--|--|---|--|---|---|---|
| | <p>1. Предмет макроэкономики, основные цели. Национальное богатство. Виды и инструменты макроэкономической политики.</p> <p>2. Экономическая политика в условиях инфляции и безработицы</p> <p>3. Денежно-кредитная политика. Политика дешевых и дорогих денег</p> <p>4. Функции налоговой системы. Федеральные и местные налоги</p> <p>5. Социальная политика и ее основные направления. Социальная благотворительность.</p> <p>6. Неравенство доходов и его причины. Программы поддержания уровня доходов.</p> | | | | | <p>литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | 3) тестовый контроль |
| 9. | <p>Тема 9. Налогообложение в России</p> <p>1. Налоги для предпринимателя</p> <p>2. Налоги для физического лица</p> <p>3. Налоговая декларация и ее заполнение</p> | | 1 | | 2 | <p>Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников.</p> <p>Выполнение заданий для самостоятельной работы</p> | <p>1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы,</p> <p>2) устный индивидуальный опрос</p> |

| | | | | | | | |
|---------------------|---|---|----|--|------|--|---|
| 10. | Тема 10. Банки и банковское дело. 1. Активные и пассивные операции коммерческих банков 2. Рейтинг надежности банков 3. Виды процентных ставок. 4. Кредит: сущность, формы, принципы. 5. Платежеспособность банка. Банкротство банка 6. Портфель банка и управление им. | 1 | 1 | | 1 | Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников. Выполнение заданий для самостоятельной работы | 1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы, 2) устный индивидуальный опрос 3) интерактивная игра |
| 11. | Тема 11. Внешнеэкономические связи и отношения 1. Международная торговля 2. Совместные предприятия 3. Свободные экономические зоны 4. Международные научно-технические связи 5. Валютные отношения 6. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности Международное экономическое сотрудничество | | 1 | | 1,8 | Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, интернет-источников. Выполнение заданий для самостоятельной работы | 1) Проверка ответов на вопросы для самостоятельной работы, 2) устный индивидуальный опрос 3) тестовый контроль |
| Всего часов: | | 8 | 10 | | 17,8 | | |

Рейтинг – план дисциплины

Экономические основы бизнеса

Направление/специальность 01.03.02 «Прикладная математика и информатика»

Курс 4, семестр 8

| Виды учебной деятельности студентов | Балл за конкретное задание | Число заданий за семестр | Баллы | |
|--|----------------------------|--------------------------|-------------|--------------|
| | | | Минимальный | Максимальный |
| Модуль 1 | | | | |
| Текущий контроль | | | | 25 |
| 1. Аудиторная работа | 3 | 3 | 0 | 9 |
| 2. Деловая игра | 3 | 2 | 0 | 6 |
| 3. Тестовый контроль | 10 | 1 | 0 | 10 |
| Рубежный контроль | | | | |
| 1. Письменная контрольная работа | | 1 | 0 | 25 |
| Всего | | | | 50 |
| Модуль 2 | | | | |
| Текущий контроль | | | | |
| 1. Аудиторная работа | 3 | 3 | 0 | 9 |
| 2. Деловая игра | 3 | 2 | 0 | 6 |
| 2. Тестовый контроль | 10 | 1 | 0 | 10 |
| Рубежный контроль | | | | |
| 1. Письменная контрольная работа | | 1 | 0 | 25 |
| Всего | | | | 50 |
| Поощрительные баллы | | | | |
| | | | | 10 |
| 1. Публикация статей | 4 | 1 | 0 | 4 |
| 2. Участие в конференциях, конкурсах | 4 | 1 | 0 | 4 |
| 3. Написание рефератов, эссе | 2 | 1 | 0 | 2 |
| Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов) | | | | |
| 1. Посещение лекционных занятий | | 4 | 0 | -6 |
| 2. Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий) | | 5 | 0 | -10 |
| Итого | | | | 110 |