

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Кубанский государственный университет»
Экономический факультет



УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной
работе, качеству образования –
первый проректор
_____ Иванов А.Г.
« 17 » сентября 2014г.

Б1.В.ДВ.01.01 ОСНОВЫ БИЗНЕСА

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки:	38.03.06 «Торговое дело»
Направленность (профиль):	Маркетинг в торговле
Программа подготовки:	академическая
Форма обучения:	заочная
Квалификация (степень) выпускника:	бакалавр

Краснодар 2014

1. Цели и задачи изучения дисциплины

1.1. Цель и задачи изучения дисциплины

Настоящая Рабочая программа по курсу «Основы бизнеса» предназначена для студентов экономического факультета КубГУ, обучающихся по программам подготовки бакалавров направления 38.03.06 «Торговое дело». **Цель дисциплины** – изучить и сформировать у студентов представление о бизнесе в целом. В курсе «Основы бизнеса» рассматриваются сущность и особенности бизнеса в рыночной экономике; раскрывается понятие бизнеса как системы, связь бизнеса с экономикой, политикой, законодательством; рассмотрены организационные и правовые формы предпринимательских фирм в России; показывается, как осуществляется создание и регистрация коммерческой фирмы; выявляются ключевые факторы успеха. В условиях рынка возникла необходимость в развитии малого и среднего бизнеса. Руководство страны уделяет особое внимание развитию малого предпринимательства в России. В ходе изучения данного курса студенты учатся (тренируются) создавать фирмы, предварительно просчитав экономический эффект. Курс «Основы бизнеса» закладывает у студентов основы создания собственного предприятия и развивает предпринимательские навыки.

Базовый курс «Основы бизнеса» дает возможность изучить бизнес-среду, ее сущность и содержание.

Задачи дисциплины:

- Овладеть знаниями бизнесе в целом;
- Изучить инфраструктуру и стратегии бизнеса;
- Понять роль торговли в общей бизнес-среде;
- Понять принципы и роль бизнес-планирования в эффективности предпринимательского начала;
- Овладеть практическими навыками создания коммерческого предприятия;
- Сформировать представление о коммерческой деятельности.

Изучение курса «Основы бизнеса» проходит в тесной связи с другими дисциплинами экономического и гуманитарного направления, преподаваемыми в университете (экономика, право, менеджмент, социология, маркетинг).

Учебный курс «Основы бизнеса» рассчитан на 108 часов учебного времени и предусматривает проведение лекционных (6 часов) и семинарских (6 часа), а также самостоятельную подготовку (92 часа), заканчивается получением зачета.

1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы бизнеса» относится к вариативной части Блока 1 Дисциплины по выбору образовательной программы бакалавриата направления «Торговое дело», программ «Маркетинг в торговле» и «Маркетинг услуг». Ее изучение запланировано в 1 семестре, 1 курса.

Дисциплина «Основы бизнеса» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и основывается на дисциплинах «Экономическая теория», «Малое предпринимательство», «Социальная психология и психология бизнеса». Ее успешное освоение предполагает параллельное изучение дисциплин «Математика», «Правоведение», «Мировая экономика». В свою очередь дисциплина «Основы бизнеса» является базой для изучения таких дисциплин как «Коммерческая деятельность», «Поведение потребителей», «Экономика организаций», «Маркетинг» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общекультурных и профессиональных компетенций: ОК-1, ПК-2, ПК-5.

Конкретизация стандартных компетенций в курсе «Основы бизнеса»

Индекс	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ОК - 1	способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	- основные экономические понятия, законы и теории исторического развития общества; - роль бизнеса в национальной экономике; - собственную социальную значимость	- анализировать главные этапы и закономерности исторического развития; - оценивать и анализировать внешнюю среду для принятия решения об открытии нового предприятия.	- аналитическими методами для оценки бизнес-среды.
ПК - 2	способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	- современные тенденции в развитии управленческой теории; - управленческие методики принятия решения; - процесс организации и регистрации, а также реорганизации предпринимательской фирмы - общую характеристику процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации.	- ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования; - ориентироваться в вопросах производства товара или предоставления услуги по выбранному направлению деятельности.	- аналитическими методами для оценки бизнес-среды; - методами экономической теории, умениями расчета экономических показателей; - методами математического анализа и моделирования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.
ПК - 5	способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	- роль и значение коллективной деятельности; - понятия корпоративной культуры; - современные тенденции в развитии управленческой теории; - роль дисциплины в эффективной деятельности каждого сотрудника и, в частности, самодисциплины.	- работать в команде; - своевременно объединить собственные усилия с участниками коллектива ради достижения поставленной цели; - снисходительно относиться к ошибкам сотрудников коллектива; - организовать коллектив для достижения поставленных целей.	- коммуникативными техниками общения; - качествами толерантности и терпимости; - принципами организации коллектива для выполнения поставленных задач; - умением применять принципы методы менеджмента в профессиональной деятельности;

2. Содержание и структура дисциплины

2.1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 ЗЕТ (108 часов). Распределение трудоемкости в часах по видам учебной работы студента в семестре приведено в таблице.

Структура дисциплины по видам учебной работы

Вид работы		Семестр 1	Всего
Контактная работа, в том числе:		12,2	12,2
Аудиторные занятия (всего):		12	12
Занятия лекционного типа		6	6
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		6	6
Лабораторные работы (ЛР)		-	-
Иная контактная работа:		0,2	0,2
Контроль самостоятельной работы (КСР)		-	-
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,2	0,2
Самостоятельная работа (всего):		92	92
Проработка учебного (теоретического) материала		36	36
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)		24	24
Реферат		14	14
Подготовка к текущему контролю		18	18
Контроль:		3,8	3,8
Подготовка к экзамену		-	-
Общая трудоемкость	час.	108	108
	в том числе контактная работа	12,2	12,2
	зач.ед.	3	3

2.2. Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины приведены в таблице.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 1 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная Работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1	Введение в курс «Основы бизнеса»	10	2			8
2	Сущность и типы бизнеса	12				12
3	Предпринимательская фирма. Принципы бизнеса.	14		2		12

№ раз- дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная Работа			Самостоятель- ная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
4	Организационные основы биз- неса	14	2			12
5	Бизнес-планирование в бизнесе	22	2	2		18
6	Организация и регистрация предпринимательской фирмы	16		2		14
7	Реорганизация фирмы. Ликви- дация. Банкротство.	16				16
	ИТОГО:	104	6	6	-	92

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

Перечень основных тем курса и распределение бюджета времени в соответствии с учебным планом специальности приведены в соответствующих разделах. Основными аудиторными формами являются лекционные, семинарские и практические занятия.

2.3.1 Занятия лекционного типа

Перечень основных тем курса и распределение бюджета времени в соответствии с учебным планом специальности приведены в таблице 4. Основными аудиторными формами являются лекционные, семинарские и практические занятия. Формы контроля самостоятельной работы по темам приводятся в таблице.

Учебно-тематический план лекционных занятий по курсу «Основы бизнеса»

№ раз- дел а	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Введение в курс «Основы бизнеса».	– Понятие бизнеса; – Цели и задачи курса.	Контрольные во- просы
4	Организационные ос- новы бизнеса	– Организационно-правовые формы и -виды предпринимательской деятельности; – Объединение предприятий; – Унитарные предприятия; – Предприятия с иностранным капиталом; – Оффшорные зоны; – Свободные экономические зоны.	Контрольные во- просы
5	Бизнес-планирование в бизнесе	– Цели и задачи бизнес-плана; – Состав и структура бизнес-плана; – Процесс бизнес-планирования.	Ситуационные за- дания

2.3.2 Занятия семинарского типа

На основе лекционного материала, изучения основной и дополнительной научной литературы бакалавры продолжают изучение дисциплины на практических занятиях. Практические за-

нения позволяют закрепить полученные на лекциях и при изучении учебной и научной литературы знания. Используются различные формы организации практических занятий: проведение коллоквиумов, написание эссе и рефератов, анализ ситуационных заданий и решение задач.

**Учебно-тематический план практических занятий
по курсу «Основы бизнеса»**

№ раз-дела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
3	Предпринимательская деятельность. Принципы бизнеса.	– Понятие физического и юридического лиц; – Принципы бизнеса.	Контрольные вопросы, Рефераты (Р) Эссе (Э)
5	Бизнес-планирование в бизнесе	– Цели и задачи бизнес-плана; – Состав и структура бизнес-плана; – Процесс бизнес-планирования.	Ситуационные задания (Проектное задание)
6	Организация и регистрация предпринимательской фирмы	– Устав и Учредительный договор: цели, структура, форма.	Контрольные вопросы, Тест (Т)

2.3.3 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия – не предусмотрены.

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы – не предусмотрены.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Наименование раздела	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1.	Введение в курс «Основы бизнеса».	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Основы бизнеса : учебно-практическое пособие / С.А. Бочаров, А.А. Иванов, С.Я. Олейников, А.А. Кузьмина. - Москва : Евразийский открытый институт, 2011. - 463 с. - ISBN 978-5-374-00105-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90831 - Правовые основы бизнеса / Сборник с практическими примерами – Изд «АСТ», 2011 - Арустамов, Эдуард Александрович. Основы бизнеса [Текст] : учебное пособие / Э. А. Арустамов. - М. : Дашков и К°, 2007. - 230 с. - Библиогр.: с. 229-230. - ISBN 5911310139
2.	Сущность и типы бизнеса	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

		- Основы бизнеса : учебно-практическое пособие / С.А. Бочаров, А.А. Иванов, С.Я. Олейников, А.А. Кузьмина. - Москва : Евразийский открытый институт, 2011. - 463 с. - ISBN 978-5-374-00105-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90831 - Основы бизнеса / Арустамов Э. – Изд. «Дашков и К», 2011
3.	Предпринимательская деятельность. Принципы бизнеса.	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Бизнес в Российской Федерации: правовые и налоговые проблемы. /М. И. Хаймович, Д. Д. Хаймович 2-изд. -Москва: РИОР, 2014 - Основы бизнеса : учебно-практическое пособие / С.А. Бочаров, А.А. Иванов, С.Я. Олейников, А.А. Кузьмина. - Москва : Евразийский открытый институт, 2011. - 463 с. - ISBN 978-5-374-00105-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90831 - Основы бизнеса / Арустамов Э. – Изд. «Дашков и К», 2011
4.	Организационные основы бизнеса	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Бизнес в Российской Федерации: правовые и налоговые проблемы. /М. И. Хаймович, Д. Д. Хаймович 2-изд. -Москва: РИОР, 2014 - Правовые основы бизнеса / Сборник с практическими примерами Изд «АСТ», 2011 - Основы организации бизнеса / Гуськова И., Пирогов К., Темнова Н. – Электронный учебник (Кнорус), 2010
5.	Бизнес-планирование в бизнесе	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Бизнес-планирование: учебное пособие / В.З. Черняк, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев и др. ; под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 591 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01812-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751 - Бизнес-анализ с использованием Excel / Карлберг, Конрад ; [пер. с англ. и ред. В. Р. Гинзбурга]. - 4-е изд. - Москва [и др.] : Вильямс, 2014. - Стрекалова, Наталья Дмитриевна. Бизнес-планирование [Текст] : для бакалавров и специалистов : [учебное пособие] / Н. Д. Стрекалова. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013. - 352 с. + 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) с учебными материалами. - (Учебное пособие) (Стандарт третьего поколения). - Библиогр.: с. 349-352. - ISBN 9785459010657 - Бизнес-план. Методика составления и анализ типовых ошибок / Орлова Е. – Изд. «Омега Л», 2011 - Бизнес-план. Стратегия и тактика развития компании / Лапыгин Д, Лапыгин Ю. – Изд. «Омега-Л», 2009
6.	Организация и регистрация предпринимательской фирмы	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Грибов, Владимир Дмитриевич. Основы бизнеса [Текст] : учебное пособие для студентов / В. Д. Грибов. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 159 с. : ил. - Библиогр. : с. 158. - ISBN 5279021466 - Основы организации бизнеса / Гуськова И., Пирогов К., Темнова Н. – Электронный учебник (Кнорус), 2010

		- Правовые основы бизнеса / Сборник с практическими примерами – Изд «АСТ», 2011
7.	Реорганизация фирмы. Ликвидация. Банкротство	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Грибов, Владимир Дмитриевич. Основы бизнеса [Текст] : учебное пособие для студентов / В. Д. Грибов. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 159 с. : ил. - Библиогр. : с. 158. - ISBN 5279021466 - Правовые основы бизнеса / Сборник с практическими примерами – Изд «АСТ», 2011 - Бизнес в Российской Федерации: правовые и налоговые проблемы. /М. И. Хаймович, Д. Д. Хаймович 2-изд. -Москва: РИОР, 2014

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины «Основы бизнеса» ведущими формами обучения являются лекции, практические занятия, консультации в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

В соответствии с требованиями ФГБОУ ВО по направлению подготовки (специальности) реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги и т.д.) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития требуемых компетенций обучающихся.

Лекционные занятия проводятся с использованием мультимедийной аппаратуры с целью наглядности восприятия излагаемого материала. Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (с использованием программы Power Point) небольшие сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка реферативных обзоров; 4) подготовка презентации.

При освоении дисциплины в учебном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий, а именно:

- дискуссии;
- презентации;
- разбор практических задач и кейсов;
- интерактивное мультимедийное сопровождение.

Вышеперечисленные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего бакалавра, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается особый порядок освоения указанной дисциплины. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения (ролевая игра), технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

В рамках учебного курса предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Текущая аттестация студентов проводится путем подготовки рефератов, эссе, проведения коллоквиумов, решения ситуационных заданий, тестов и задач.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;
- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;
- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Список примерных тем для рефератов (презентаций) (ОК-1, ПК-2)

1. Исторический обзор развития бизнеса;
2. Развитие и становление бизнеса в России;
3. Бизнес в рыночной экономике;
4. Особенности развития бизнеса в различных странах (на выбор студента)
5. Концепции бизнеса: прагматическая, критическая и позитивная;
6. Некоммерческие организации: сущность, классификация, принципы деятельности;
7. Бизнес планирование: сущность, структура, значение;
8. Устав и Учредительный договор как основные документы для основания собственного бизнеса.
9. Банкротство. Факторы банкротства.
10. Санация как мера предупреждения банкротства.

Примеры тем для разработки эссе (ОК-1, ПК-2)

1. Внешняя и внутренняя среда как отправные точки выбора направления деятельности фирмы;
2. Концептуальная идея и цели организации;
3. Устав: сущность, значение, структура;
4. Учредительный договор: сущность, значение, структура;
5. Бизнес и Экономика;
6. Бизнес и Право;
7. Бизнес и Политика;
8. Бизнес в рыночной экономике;
9. Секторы рынка;
10. Сегменты рынка.

Образец кейса для коллоквиума (ПК-2, ПК-5)

Кейс «Теремок - русские блины»

Компания «Теремок - русские блины» - новичок на московском рынке фаст-фуд - «выросла» из фирмы, специализировавшейся на торговле электроникой и бытовой техникой. Владелец компании Михаил Гончаров так радикально переориентировал свой бизнес после августа 1998 года. Первый «Теремок» он открыл в апреле 1999 года. Уже через несколько месяцев Гончаров чувствовал себя на новом рынке настолько уверенно, что решил завоевать со своим проектом еще и Санкт-Петербург.

До того как в 1995 году Михаил Гончаров создал собственную торговую фирму, он почти три года работал сейлз-менеджером в компании «Радиоимпорт», специализировавшейся на оптовой торговле аудио- и видеотехникой. За это время недавний выпускник математического факультета МГУ приобрел достаточный опыт и коммерческие связи, чтобы создать свое

предприятие - «Торговый дом «Эластика». Когда он основал компанию, больших перспектив в торговле электроникой и бытовой техникой для новичков уже не было, и он изначально предполагал, что для него этот бизнес будет способом заработать деньги для более серьезного дела. Впрочем, в торговле у Гончарова дело пошло весьма успешно. Он поставлял технику во многие крупные московские универмаги, начал выходить на региональных продавцов. В начале 1998 года среднемесячный оборот компании составлял \$200 тыс.

Все переменял август 1998 года. За считанные дни вследствие скачков курса доллара Гончаров потерял около \$250 тыс. После этого желания и сил на то, чтобы продолжать торговый бизнес, просто не осталось. Но были заработанные в успешные годы деньги, которые Гончаров решил вложить в какое-нибудь новое начинание. Михаил решил создать сеть точек быстрого питания, причем с настоящей русской кухней, об этом он подумывал еще до кризиса. «Позднее, перейдя от идеи к планированию, я понял, что фаст-фуд - это действительно выгодно, - говорил Михаил Гончаров. - В этом бизнесе на один вложенный рубль можно получить пять. Хотя обороты здесь не такие, как в торговле техникой, зато норма прибыли гораздо выше: в первом случае на товар накидывается в среднем 20 - 30%, во втором - 300%».

Выбор формы бизнеса - сеть передвижных киосков фаст-фуд - был обусловлен как финансовыми возможностями, так и личными предпринимательскими интересами. «Я подсчитал, что на те деньги, которые у меня есть, я могу открыть десяток киосков или одно-два кафе, - рассказывает Михаил Гончаров. - Кафе или ресторан - это локальный бизнес, привязанный к конкретному месту. Хороший доход он будет давать при наличии круга постоянных посетителей. К тому же в Москве все хорошие места уже раскуплены. Вообще, чтобы открыть стационарное предприятие, нужно оформить и согласовать в городской администрации примерно 30 документов. Киоск поставить быстрее и проще, к тому же он дает бизнесу мобильность. Я мог бы при необходимости переместить точку в другое место. А если бы в Москве вдруг приняли решение о закрытии всех киосков, просто перевез бы свой бизнес куда-нибудь в регионы». Михаил Гончаров решил предложить москвичам самый что ни на есть национальный продукт - блины с разнообразными начинками. Причем готовиться они должны прямо на глазах покупателей. В фаст-фуд никто ничего подобного не делал, попыталось «Русское бистро», но они прогадали на приготовлении: использовали замороженное тесто, а это ухудшает вкус.

Концепция нового предприятия была продумана к октябрю 1998 года. «Материнская» компания - «ТД «Эластика» - продолжала свое существование, собирая остатки задолженностей с магазинов и распродавая складские запасы. Но ее будущее закрытие по окончании всех операций было уже предрешено. Вместе с 29-летним директором за новое дело взялись пять менеджеров из «Эластики», которых Гончаров убедил в перспективности идеи. Предприятие решили назвать «Теремок - Русские блины».

Проработка проекта шла по четырем основным пунктам: основными отличиями от конкурентов должны были стать торговая марка, оригинальный вкус продукта, цена и обслуживание. Специалистам был заказан архитектурный проект киоска-«теремка». Гончаров хотел сделать оформление точки в хорошо узнаваемом москвичами неорусском стиле, который был популярен в городе в начале века (Ярославский вокзал, Исторический музей и т.д.).

Особое внимание уделили рецептуре и технологии приготовления блюд. На эту работу ушло почти два месяца. Михаил Гончаров даже пару раз съездил во Францию, чтобы познакомиться с западным опытом «блинопечения». «Я считал, что мой продукт должен быть столь высокого качества, чтобы никто другой не смог сделать лучше», - говорит он.

Концепция «Русских блинов» была проработана вплоть до стиля общения продавцов с покупателями. Михаил Гончаров не хотел отставать от гигантов фаст-фуд вроде McDonald's, которые тщательно следят за этим. В «Теремке» к клиентам следует обращаться так: «Сударь-сударыня, чего изволите?».

В декабре 1998 года Гончаров сотоварищи занялись поиском поставщиков оборудования и изготовителей киосков. Тогда же на базе Никулинского бараночного комбината подготовили производственный цех, в который вложили примерно \$15 тыс. К февралю 1999 года были готовы три «теремка», каждый из которых обошелся \$12 тыс. Первые блины продали в конце месяца «на выезде» - на городском праздновании масленицы. Впоследствии для раскрутки марки Михаил Гончаров время от времени вывозил новые «теремки» и на другие московские развлекательные мероприятия.

«На якорь» первый киоск стал в начале апреля 1999 года. К августу на московских улицах работали четыре «точки». Продажи пошли настолько хорошо, что за это короткое время первые киоски окупились и начали приносить хоть и небольшой, но доход. Один «теремок», поставленный на «проходном» месте, может продавать около 200 порций в день, а это месячный оборот \$3,5 - 5 тыс.

Цены на продукт Михаил Гончаров постарался установить немного ниже (на 10 - 20%), чем у конкурентов (к числу которых он, например, относит «Стефф Холдберг»). Однако стоит отметить, что себестоимость блинов гораздо ниже, чем хот-догов «Стефф Холдберг», что даёт возможность ценового манёвра для «Русских блинов».

Компания «Маркон-Экспресс», владеющая самой большой в Москве сетью киосков фаст-фуд «Стефф Холдберг», наблюдает за «Русскими блинами», как и за любым потенциальным конкурентом, хотя новички на рынке вряд ли смогут увести часть их постоянных клиентов. Рынок уличного фаст-фуда в Москве далеко не заполнен, поэтому каждый, кто предложит качественный продукт, может рассчитывать найти своих потребителей.

Пока компания «Теремок-Русские блины» - развивающееся предприятие малого бизнеса (10 человек в офисе и 24 повара-продавца). Но к концу года планируется довести количество «теремков» в Москве до десяти. Успешное начало позволило Михаилу взять первые кредиты на развитие в размере \$120 тыс. Он задумал также распространить свой бизнес и на вторую столицу - Санкт-Петербург.

В мае Гончаров предложил создать совместную фирму своим бывшим партнерам из питерского филиала «Торгового дома «Эластика». Так появилась компания «Теремок - Северо-запад», в которой Михаилу Гончарову принадлежат 70% акций. Работа начнется в начале сентября - к открытию готовы три точки в торговых павильонах города. В Санкт-Петербурге это будут не «теремки» - здесь московский стиль не проходит, - но в оформлении киосков сохранятся основные элементы фирменного стиля. В Москве же к этому времени откроются еще два «теремка».

«Пока у «Теремка» мало точек в Москве, но уже сейчас у этого предприятия могут возникнуть так называемые проблемы роста, связанные прежде всего с увеличением численности продавцов. Как только продавцов становится более 30, нужно создавать систему их подготовки и разрабатывать новые методы работы с персоналом. И дальнейшее развитие компании во многом будет зависеть именно от этого. Михаил Гончаров тоже считает работу с растущим штатом продавцов первой настоящей проблемой своего бизнеса. В ближайшее время в офисе компании должен появиться менеджер по персоналу. Одновременно Гончаров планирует дальнейшее развитие компании: он намерен переводить бизнес на рельсы франчайзинга. Директор «Теремка» считает, что в ближайшие месяцы настолько отработает свою «блинную» технологию, что ее можно будет предложить на продажу. «Я не нацелен на то, чтобы развивать бизнес исключительно собственными силами, - говорит Гончаров. - Сам многое не сделаешь. К тому же для желающих попробовать себя в новом бизнесе проще приобрести готовую технологию, нежели изобретать что-то оригинальное самому». Михаил Гончаров сейчас настолько увлекся своей ролью отечественного производителя, что уже с некоторым смущением вспоминает те времена, когда он просто перепродавал чужой товар.

Вопросы к кейсу:

1. Как развивается компания на данный момент?
2. В чем преимущества передвижных киосков фаст-фуд перед стационарным общепитом (кафе, рестораном)?
3. На какие основные позиции опирался владелец при разработке концепции «Теремка»?
4. В чем преимущества продукции «Теремка» перед конкурентами?
5. В чем заключается проблема роста?
6. Предложите собственные пути решения данной проблемы.
7. Какие перспективные направления Вы бы могли порекомендовать?

Пример контрольных заданий (тест) (ОК-1)

1. Вставьте пропущенное слово: «_____» – деловые отношения между людьми, участниками дела».
2. Существовал ли бизнес в период советской (плановой) экономики?
 - а. Да.
 - б. Нет.
3. Часть капитала, которая полностью оборачивается за несколько оборотов капитала, называется ...
 - а. основной капитал;
 - б. оборотный капитал.
4. Часть капитала, которая полностью оборачивается за один оборот капитала, называется:
 - а. основной капитал;
 - б. оборотный капитал.
5. Здания и станки относятся к ...
 - а. оборотному капиталу;
 - б. основному капиталу.
6. Кто относится к собственно предпринимателям?
 - а. Лица, осуществляющие инициативную деятельность на свой страх и риск, под свою экономическую и юридическую ответственность.
 - б. Коллективы предпринимателей и различные предпринимательские объединения.
7. Что составляет основу бизнеса наемных работников?
 - а. Частная собственность на землю.
 - б. Частная собственность на рабочую силу.
 - в. Частная собственность на средства производства.
8. Что является единственным критерием оправданности и справедливости взаимных отношений в сфере бизнеса?
 - а. Право.
 - б. Торговля.
 - в. Уголовная ответственность.
9. Совокупностью документов, содержащих общие правила поведения граждан, включая перечень запрещенных видов деятельности, называется ...
 - а. гражданское право;
 - б. уголовное право;
 - в. семейное право;
 - г. авторское право.
10. Являются ли деловые отношения производными от политики?

- а. Да.
 - б. Нет.
11. Как называется элемент рыночной экономики, в который входят сфера производства товаров, их распределение и потребление?
- а. Промышленность.
 - б. Рынок.
 - в. Общественные отношения.
12. Как называются части рынка, различающиеся между собой в соответствии с особенностями предмета деловых отношений?
- а. Секторы.
 - б. Сегменты.

Примерный перечень контрольных вопросов по отдельным темам дисциплины (ОК-1, ПК-2, ПК-5)

- 1. Что такое бизнес?
- 2. Какую деятельность называют предпринимательством?
- 3. Кто такой предприниматель?
- 4. В чем состоят цели бизнеса?
- 5. Что такое производственный бизнес?
- 6. В чем состоит финансовый бизнес?
- 7. Что включает инфраструктура бизнеса?
- 8. Перечислите основных субъектов бизнеса и дайте краткую характеристику одному из субъектов бизнеса: собственно предпринимателям.
- 9. Раскройте специфику бизнеса в экономике современной России.
- 10. Объясните, почему социально-экономический суверенитет всех субъектов бизнеса должен сочетаться с консенсусом их интересов.

Пример деловой игры (ПК-2, ПК-5)

Деловая игра: Требования к предпринимателю (лидеру фирмы)

Принимая решение и контролируя работу подчиненных, руководитель действует в соответствии с существующим законодательством и уставом фирмы. Однако каждый руководитель проявляет при этом свою индивидуальность и использует характерные для него способы действий в управленческом процессе, свой стиль руководства. Стиль формируется всей совокупностью социальных и моральных отношений в коллективе, но именно руководитель, на каком бы уровне он ни находился, осуществляет воспитательную работу с подчиненными.

Работа по управлению требует особых свойств: можно быть сильным агитатором и совершенно не пригодным администратором. Чтобы управлять, нужно быть компетентным, нужно до точности знать условия производства, иметь достаточно высокий уровень образования.

Цель игры

На предварительном этапе игры излагаются:

- принципы подбора, оценки и расстановки кадров;
- способы работы с кадрами, их рационального использования с учетом профессионального уровня, компетентности, личных наклонностей;
- система подготовки и переподготовки кадров.

Преподаватель напоминает студентам о том, какие требования предъявляются к руководителю на современном этапе. Устанавливается, что в рамках проводимой игры эти требования будут рассматриваться без учета должности, места в иерархической системе и профессиональной направленности.

Сценарий игры

Преподаватель формирует из студентов команды по 4 человека в каждой и организует выборы лидеров в подгруппах.

Отдельно следует остановиться на регламентации игры времени, выделяемом на те или иные процедуры, а также на выступлениях лидеров. Студенты подробно информируются о системе оценки их работы, применяемых критериях и принципах, способах определения победителей.

Система оценки

Все основные действия (выполняемые работы) команд подлежат оценке. В частности, в ходе игры предусмотрено выставление следующих баллов командам и их лидерам:

- за подготовку материалов, осуществляемую каждым членом команды самостоятельно, по первоначальному формированию перечня основных требований к руководителю (проставляется самой командой): от 4 баллов за первое место до 1 за последнее;
- за подготовку командой в целом сводных материалов по основным требованиям и защите своей позиции перед студентами (проставляются командами в зависимости от данного той или иной команде места): от 6 баллов за первое место до 1 за последнее. Баллы получает вся команда и каждый ее член (при третьем месте -4 балла, каждый член команды также получает по 4 балла);
- за интересный нестандартный подход к решению проблемы, многовариантность и многоплановость рассмотрения вопроса. Каждая подгруппа имеет 2 поощрительных балла и может дать оба одной из команд либо по одному баллу двум командам. Эти баллы также распространяются на всех членов команды;
- за интересные по существу вопросы, задававшиеся при обсуждении предложений той или иной команды (подгруппа может дать одному или двум участникам игры (персонально) закреплённые за ней в этих целях два балла);
- за выборы лидера команды. Один балл присуждается персонально избранному лидеру команды;
- за активное участие в игре. Данные баллы выставляются преподавателем из расчета 2 баллов для командного поощрения (одна или две команды - 2 или 1 балл) и из расчета 3 баллов для персонального поощрения (для одного - 3 балла, для 2-х или 1 балл, для 3 играющих - по 1 баллу). Баллы учитываются счетчиком - помощником преподавателя (отдельно: игрок и команда) и служат для определения групповых персональных победителей деловой игры.

Порядок проведения игры

1. Каждой из команд дается поручение разработать набор требований к руководителю:

- команда № 1 - "Морально-этическая характеристика руководителя": руководитель должен быть ...;
- команда № 2 - "Дисциплина и отношение к труду";

- команда № 3 - "Уровень знаний и организаторские способности";
- команда № 4 - "Обеспечение эффективной работы";
- команда № 5 - "Черты характера";
- команда № 6 - "Социально-психологическое направление".

На первом этапе каждый член команды работает над составлением перечня требований к руководителю самостоятельно. Затем команда выносит коллективное решение: какой перечень может быть признан лучшим (1-е место - 4 балла), какой займет второе место и т.д. Одинаковые места присуждать запрещается. Результаты работы (баллы с Ф.И.О. студентов и номером команды) сообщаются преподавателю (счетчику), и данный этап завершается.

2. Команды под руководством лидера обобщают перечни и подготавливают сводный материал. Разработанный внутри команды перечень требований по заданному направлению переписывается на отдельный бланк для ознакомления с ним других подгрупп.

3. Команды по часовой стрелке передают из подгруппы в подгруппу оформленные бланки. Лидер подгруппы организует обсуждение переданного материала и перенесение изложенных в нем требований на лист сводных требований. Таким образом, к концу этапа у каждой команды есть общий список требований с указанием, какая его часть какой командой разработана. Подгруппы анализируют правильность и четкость изложения требований, готовятся защищать свою точку зрения, а также готовят вопросы к другим командам.

4. Лидеры каждой из команд выступают с краткими сообщениями по подготовленным подгруппой материалам, обосновывают позицию подгруппы, отвечают на вопросы представителей других команд. В ходе выступлений преподаватель фиксирует на доске принятые всеми командами варианты требований, составляя единый откорректированный перечень качеств к руководителю по заданным направлениям.

5. В завершении этапа каждая команда оценивает (расставляет по недублирующимся местам с 1-го по 5-е места) итоги работы других подгрупп. Оценка для своей команды не представляется. Подгруппа, набравшая наименьшую сумму мест, получает наибольшее количество баллов - 6. Вторая по сумме мест команда получает 5 баллов и т.д.

6. На заключительном этапе игры команды выставляют поощрительные баллы другим подгруппам за интересные, нестандартные подходы к решению проблемы, а также баллы (персонально) тем участникам, которые задавали наиболее деловые и конструктивные вопросы. Информация о распределении баллов передается счетчику, который одновременно с подсчетом и занесением данных в журнал контролирует правильность проставления оценок. В этот же период дополнительные баллы получают и лидеры команды.

Свои оценки (баллы) сообщает с краткими комментариями и преподаватель.

После окончания подсчета преподаватель объявляет ее итоги как в личном, так и в командном зачете.

Подведение итогов деловой игры

Преподаватель, ведущий деловую игру, разбирает ее ход, акцентируя внимание студентов как на правильных, так и на ошибочных решениях. С помощью перечня, записанного на доске, преподаватель разъясняет соотношение и взаимосвязь требований, указывает на их полноту или на недостаточный охват проблемы.

Предлагает студентам переписать в тетради разработанный всей группой перечень требований к руководителю, обдумать его и к следующему занятию попробовать дополнить и откорректировать.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Перечень примеров контрольных вопросов к зачету (ОК-1, ПК-2, ПК-5)

1. Понятие бизнеса. Деловые интересы (эгоистические и общественные), собственность (частная, коллективная, долевая, государственная), капитал, доход.
2. Концепции бизнеса: позитивная, критическая, прагматическая. Сущность и основные позиции.
3. Система бизнеса: субъекты бизнеса и их деловые интересы. Секторы и сегменты рынка.
4. Физические лица как субъекты предпринимательского бизнеса (ПБОЮЛ): специфика, сущность, права и обязанности.
5. Формы образования предпринимательства без образования юридического лица: временные трудовые коллективы; предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности, в том числе и с созданием полного товарищества; аренда имущества предприятия; управление имуществом предприятия на праве хозяйственного ведения; управление имуществом и иными объектами собственности на основе трастовых соглашений (виды трастов).
6. Юридические лица: характеристика, особенности, классификация (филиал, представительство), виды (коммерческое, некоммерческое предприятие).
7. Некоммерческое предприятие: сущность, цели, организационно-правовые формы. Госкомпании и госкорпорации как форма НКО.
8. Коммерческие организации: сущность, права и обязанности, классификация по количественным признакам (малый, средний, крупный бизнес), классификация по виду хозяйственной деятельности (промышленные, транспортные, торговые, страховые, инжиниринговые, рекламные, инвестиционные, лизинговые, консалтинговые, аудиторские, венчурные).
9. Организационно-правовая классификация юридических лиц (хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы): сущность, особенности, разновидности, ответственность, различия, преимущества и недостатки.
10. Формы объединения предприятий: трест, синдикат, консорциум, картель, холдинг, конгломерат.
11. Другие разновидности юридических лиц: предприятия с иностранным капиталом (филиалы, транснациональные компании, совместные предприятия). Оффшорные зоны: особенности и разновидности.
12. Организация и регистрация предпринимательской фирмы: процедура, документация, основные этапы.
13. Реорганизация фирмы: понятие реорганизации, виды, механизм.
14. Ликвидация фирмы. Этапы ликвидации. Порядок удовлетворения требований кредиторов.
15. Банкротство. Факторы банкротства. Санация как способ «оживления» бизнеса. Процедура осуществления банкротства.

Проектное задание (ОК-1, ПК-2, ПК-5)

Учащиеся бакалавриата выполняют проектное задание по разработке бизнес-плана, на основании требований, предъявляемых ГУ КК «Центр занятости населения города Краснодара». Предлагается поэтапная структура выполнения задачи с использованием приведенных далее разделов. Кроме того, указаны стадии, которые необходимо включить в бизнес-план.

Для разработки проекта по открытию собственного бизнеса рекомендуется следующая последовательность действий:

1. Выбор сферы деятельности, в которой участники хотели бы попробовать собственные силы и который бы был интересен всем участникам проекта;
2. Сбор информации по основным требуемым производственным мощностям и оборудованию для производства выбранной продукции или оказания услуги;
3. Расчет затратной части по открытию бизнеса;
4. Оценка конкурентной среды (комплекс маркетинга, применяемый конкурентами) и возможностей формирования собственных конкурентных преимуществ;
5. Определение предполагаемого объема производства или оказания услуг в месяц / год;
6. Выбор политики ценообразования;
7. Исследование потребностей отдельных групп покупателей предполагаемого бизнеса и выбор наиболее перспективного сегмента;
8. Расчет доходной части предполагаемого предприятия;
9. Анализ и оценка эффективности деятельности предполагаемого проекта;
10. Интерпретация полученных результатов, выводы и рекомендации, составление отчета и подготовка презентации.

Защита проекта происходит в виде презентации на соответствующем практическом занятии. Каждый проект реализуется группой по 3-4 человека с распределением сфер ответственности между членами группы.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

5.1. Основная литература

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса [Эл. ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - М. : Юрайт, 2018. - 330 с. - <https://biblio-online.ru/book/D027A8AB-D145-480E-AC3D-A66959DC9D70>.

2. Воронкова, О.В. Основы бизнеса : учебное пособие / О.В. Воронкова. - Новосибирск: НГТУ, 2012. [Эл. ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228839>

3. Основы бизнеса : учебно-практическое пособие / С.А. Бочаров, А.А. Иванов, С.Я. Олейников, А.А. Кузьмина. - Москва : Евразийский открытый институт, 2011. [Эл. ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90831>

4. Бизнес-планирование : учебное пособие / В.З. Черняк, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев и др. ; под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 591 с. [Эл. ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751>

*Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

5.2. Дополнительная литература

1. Арустамов, Эдуард Александрович. Основы бизнеса [Текст] : учебное пособие / Э. А. Арустамов. - М. : Дашков и К°, 2007. - 230 с. - Библиогр.: с. 229-230. - ISBN 5911310139 - 9 экз.
2. Грибов, Владимир Дмитриевич. Основы бизнеса [Текст] : учебное пособие для студентов / В. Д. Грибов. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 159 с. : ил. - Библиогр. : с. 158. - ISBN 5279021466 – 9 экз.
3. Стрекалова, Наталья Дмитриевна. Бизнес-планирование [Текст]: для бакалавров и специалистов : [учебное пособие] / Н. Д. Стрекалова. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2013. - 352 с. + 1 электрон. опт. диск (CDROM) с учебными материалами. - ISBN 9785459010657
4. Пирогов, Константин Михайлович. Основы организации бизнеса [Текст] : учебник для студентов вузов / К. М. Пирогов, Н. К. Темнова, И. В. Гуськова. - Изд. 2-е, стер. - М. : КНОРУС , 2007. - 556 с. - Библиогр. : с. 475-478. - ISBN 589715536. – 2 экз.
5. Бизнес-анализ с использованием Excel / Карлберг, Конрад ; [пер. с англ. и ред. В. Р. Гинзбурга]. - 4-е изд. - Москва [и др.] : Вильямс, 2014. - 2 экз.
6. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства [Электронный ресурс] : учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: Синергия, 2016. - 465 с. - <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455432>.
7. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Эл. ресурс]: учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М. : Дашков и К°, 2017. - 432 с. - <https://e.lanbook.com/book/93529>

5.3. Периодические издания

1. «Коммерсант»
2. «Бизнес-журнал»
3. Еженедельный журнал «Секрет фирмы»
4. Журнал «Компания»
5. Журнал «Профиль»

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Портал новостей «Lenta.ru». Режим доступа: <http://www.lenta.ru/>
2. Портал новостей «Ведомости». Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/var/bansrc/2010/bb3468.html>
3. Портал новостей «Коммерсант. ru». Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/>
4. Деловой портал <http://rbc.ru/>
5. www.marketing.al.ru Бизнес в сетях
6. www.marketing.spb.ru Энциклопедия маркетинга

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Одним из главных методов изучения курса «Основы бизнеса» является самостоятельная работа студентов с учебной, научной и другой рекомендуемой преподавателем литературой.

Цель самостоятельной работы – расширение кругозора и углубление знаний в области теории и практики бизнеса, закрепление и систематизация теоретических знаний, формирование практических навыков по их применению при решении экономических и бизнес задач в выбранной предметной области. Экономическая деятельность участников требует постоянного внима-

ния к методологии и нововведениям в сфере бизнес-взаимоотношений, отношений бизнеса и покупателей, что определяет необходимость постоянного отслеживания информации, публикуемой в периодической печати.

В ходе самоподготовки к практическим занятиям студент осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта исследования. Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на семинарских занятиях. Это текущий опрос, подготовка рефератов, эссе.

Самостоятельная работа бакалавра в процессе освоения дисциплины проявляется в двух аспектах и включает в себя:

1. ознакомление с текущей бизнес-средой по материалам периодической печати и их обсуждение на семинарах;

2. в дополнение к лекционному материалу необходима самостоятельная работа с учебной литературой для формирования фундаментальных знаний системного характера:

- изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
- работа с электронными учебными ресурсами (КОПР);
- изучение материалов периодической печати, Интернет - ресурсов;
- выполнение эссе, рефератов;
- подготовку к зачету;
- индивидуальные и групповые консультации.

Посещение лекционных и практических занятий является необходимым, но недостаточным условием для усвоения необходимых знаний по курсу «Основы бизнеса». Каждый студент должен индивидуально готовиться по темам дисциплины, читая конспекты лекций и рекомендуемую литературу, базовые определения, классификации, схемы и типологии. Внимательное чтение и повторение прочитанного помогает в полном объеме усвоить содержание темы, структурировать знания.

Важнейшим элементом самостоятельной работы является подготовка к проведению деловой игры. Этот вид самостоятельной работы позволяет углубить теоретические знания и расширить практический опыт студента, его способность генерировать собственные идеи, умение выслушать альтернативную точку зрения, аргументированно отстаивать свою позицию, сформировать командные навыки принятия решений.

Тестирование студентов по пройденному материалу является одной из самых действенных и популярных способов проверить знания в изучаемой области. Тесты позволяют очень быстро проверить наличие знаний у студентов по изученной теме. Кроме того, тесты не только проверяют знания, но и тренируют внимательность, усидчивость и умение быстро ориентироваться в освоенном материале. При подготовке к решению тестов необходимо проработать основные категории и понятия дисциплины, обратить внимание на ключевые вопросы темы.

Подготовка реферата (презентации) проводится с целью закрепления теоретических основ и проверки знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований, выработки умения подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка презентации предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

Темы для самостоятельного изучения

1. Исторический обзор развития бизнеса;
2. Развитие предпринимательства в странах Европы, Азии, Америки и Австралии;
3. Развитие и становление бизнеса в России;
4. Предприятия государственного сектора как субъекты бизнеса;
5. Конкуренция как важный фактор успешного развития компании;
6. Виды, формы и методы конкурентной борьбы.

Формы контроля за выполнением самостоятельной работы

Текущий контроль знаний студентов осуществляется в процессе обучения путем проверки результатов выполнения отдельных компонентов комплексной работы «Разработки бизнес-плана», результатов контрольных работ и выполнения кейсов.

Участие в проводимых формах контроля в течение семестра является обязательным для всех студентов. Результаты данного контроля – составная часть оценки знаний студента в ходе итогового контроля в форме зачета.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

8.1 Перечень информационных технологий и необходимого программного обеспечения

При проведении занятий лекционного типа используется технология мультимедиапрезентаций, включающая текстовые, графические материалы и видеоматериалы по курсу. При проведении занятий по дисциплине используется следующее лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows 8, 10 (Операционная система, Интернет, просмотр видео, запуск прикладных программ);

Microsoft Office Professional Plus (Текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, СУБД, дополнительные офисные инструменты, клиент электронной почты).

8.2. Перечень информационных справочных и электронных библиотечных систем, доступных студентам КубГУ для изучения дисциплины

1. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия). Режим доступа <http://uisrussia.msu.ru/>
2. Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru/>)
3. Электронная библиотечная система "Университетская библиотека ONLINE". Режим доступа <http://www.biblioclub.ru/> . Доступна версия сайта для слабовидящих.
4. Электронная библиотечная система [BOOK.ru](http://www.book.ru/). Режим доступа <http://www.book.ru/>. Доступна версия сайта для слабовидящих
5. Электронная библиотечная система Издательства «Юрайт». Режим доступа <http://www.biblio-online.ru/>. Доступна версия сайта для слабовидящих.
6. Электронная библиотечная система Издательства «Лань». Режим доступа <http://e.lanbook.com/> . Доступна версия сайта для слабовидящих.
7. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда. Режим доступа <http://lib.myilibrary.com> .

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

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional Plus). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional Plus). Ауд. 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н. 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А Лаборатория организационно-технологического обеспечения торговой и маркетинговой деятельности - ауд. 201а
3.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра маркетинга и торгового дела (206А), аудитории 202А, 210Н, А216Н)
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Windows 8, 10; Microsoft Office Professional Plus). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд. 201Н, 202Н, 203Н, А203Н

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины

«Основы бизнеса»,

разработанную для направления «Торговое дело»,

профилей «Маркетинг в торговле», «Маркетинг услуг»

преподавателем кафедры маркетинга и торгового дела Чекашкиной Н.Р.

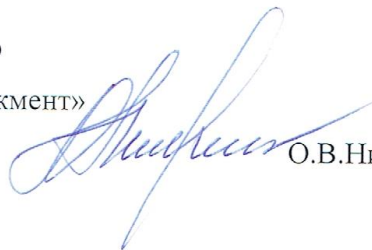
В представленной рабочей программе соблюдены все требования, предъявляемые к программе обучения бакалавров. В частности:

1. Цели освоения дисциплины в соответствии с примерной программой учебной дисциплины «Основы бизнеса» для направления «Торговое дело», которые заключаются в изучении и формировании у студентов представления о бизнесе в целом. В курсе «Основы бизнеса» рассматриваются сущность и особенности бизнеса в рыночной экономике; раскрывается понятие бизнеса как системы, связь бизнеса с экономикой, политикой, законодательством; рассмотрены организационные и правовые формы предпринимательских фирм в России; показывается, как осуществляется создание и регистрация коммерческой фирмы; выявляются ключевые факторы успеха.
2. Структура и содержание дисциплины также соответствуют необходимым требованиям, в частности указан объем учебной дисциплины (общая трудоемкость 108 часов) и виды учебной работы по часам, указана форма контроля по учебному плану (форма контроля – зачет). Содержание самостоятельной работы представлено формой работы с Интернет-ресурсами.
3. Учебно-методическое, информационное и материально-техническое обеспечение программы содержит необходимый перечень основной литературы, ресурсов Интернет, а также перечень оборудования и технических средств обучения.

Заключение: рабочая программа может быть рекомендована к использованию для обеспечения основной образовательной программы по направлению «Торговое дело».

Рецензент:

Доктор экономических наук, профессор
кафедры «Мировая экономика и менеджмент»
ФГБОУ ВО «КубГУ»



О.В.Никулина

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины «Основы бизнеса», разработанную преподавателем кафедры маркетинга и торгового дела Чекашкиной Н.Р., для подготовки студентов направления «Торговое дело»

Данная рабочая программа представляет собой программу для преподавания дисциплины «Основы бизнеса» в высшем учебном заведении для студентов по направлению «Торговое дело», независимо от формы обучения.

Программа построена грамотно в соответствии с современными тенденциями рыночной экономики. Программа по курсу «Основы бизнеса» отвечает современным требованиям к обучению и практическому овладению методами оценки и прогнозирования коммерческой деятельности предприятия; навыками применения методов менеджмента в профессиональной деятельности. Программа предоставляет студентам базу для изучения вопросов управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом. Студенты овладевают методами для оценки бизнес-среды; методами экономической теории, умениями расчета экономических показателей; методами математического анализа и моделирования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

Программа предусматривает разноуровневое обучение и отражает индивидуальный подход к обучающимся.

В программе учтена специфика учебного заведения, направления и программы подготовки, отражена практическая направленность курса.

Таким образом, данная рабочая программа может быть рекомендована для планирования работы и преподавания указанной дисциплины по дневной и заочной формам обучения студентов по направлению подготовки «Торговое дело».

Рецензент:

Директор ООО «Фабрика джемов KF»



В.А.Верещагин