

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костровец Лариса Борисовна
Должность: директор
Дата подписания: 16.05.2026 10:29:35
Уникальный программный ключ:
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.02.05 Теория и практика предпринимательской деятельности
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент
(код, наименование направления подготовки)

Управление малым бизнесом
(наименование образовательной программы)

очная форма обучения
(форма обучения)

Год набора – 2026

Донецк

Автор(ы)-составитель(и) РПД:

Стасюк Наталья Викторовна, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Заведующий кафедрой:

Тарасова Елена Владимировна, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента непроизводственной сферы

Рабочая программа дисциплины Б1.О.02.05 Теория и практика предпринимательской деятельности одобрена на заседании кафедры менеджмента непроизводственной сферы Донецкого филиала РАНХиГС

протокол № 11 от «18» марта 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания
5. Формы аттестации и типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

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

Дисциплина Б1.О.02.05 Теория и практика предпринимательской деятельности обеспечивает формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)	Код компетенции	Наименование компетенции	Код индикатора достижения компетенции	Наименование индикатора достижения компетенции	Образовательный результат
	ОПК-1	Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	<i>ОПК-1.2</i>	Демонстрирует корректную постановку профессиональных задач, используя категориальный аппарат экономической, организационной и управленческой теории	<i>ОПК-1.2. У-6</i> <i>Умеет формулировать профессиональные задачи в предпринимательской деятельности, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой теорий; применять категории организационной теории при постановке задач по формированию структуры и распределению функций; использовать управленческие категории при формулировке задач планирования, организации и контроля; структурировать профессиональную задачу с выделением цели, условий, ограничений и критериев успеха; обосновывать корректность постановки задачи ссылками на теоретические положения</i>
	ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы	<i>ОПК-4.1</i>	Применяет основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде	<i>ОПК-4.1. 3-8</i> <i>Знает основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде; классификацию факторов внешней среды и их влияние на предпринимательскую деятельность; подходы к оценке возможностей развития с учетом ресурсного</i>

		создания и развития новых направлений деятельности и организаций		, выявляет и оценивает возможности и развития организации с учетом имеющихся ресурсов	<i>потенциала; методы оценки ресурсного потенциала организации</i>
--	--	--	--	---	--

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

4,00 з.е., 144 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 72 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 36 ак.час на лекции и 36 ак.час на практические занятия. 30 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.О.02.05 Теория и практика предпринимательской деятельности реализуется на 2-м курсе в 3-м семестре после изучения дисциплин:

- Введение в профессию;
- Общий менеджмент;
- Деловые коммуникации в управлении.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

3.1. Структура дисциплины (модуля)

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа					
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат.тэк	Контроль	СРкр		СРэк	СР
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Раздел 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности															
Тема 1.	Исторические аспекты развития предпринимательской деятельности	11	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	3	Доклад, Тестирование	
Тема 2.	Структурно-функциональная характеристика предпринимательской деятельности	11	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	3	Тестирование, Контрольное задание	

Тема 3.	Формы предприятий (организаций) и их объединений. Предпринимательская среда	12	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4	Тестирование, Контрольное задание
Раздел 2. Создание и организация деятельности предприятия														
Тема 4.	Предпринимательская идея и ее выбор	11	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	3	Тестирование, Контрольное задание
Тема 5.	Принятие управленческих решений в практике предпринимательской деятельности	11	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	3	Тестирование, Контрольное задание
Тема 6.	Организация и развитие собственного дела	12	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4	Тестирование, контрольное задание
Раздел 3. Практика предпринимательской деятельности. Деловые коммуникации в предпринимательской деятельности														
Тема 7.	Предпринимательские риски и управление ими. Предпринимательская тайна.	11	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	3	Тестирование, Контрольное задание
Тема 8.	Деловые	11	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	3	Тестирование,

	коммуникации как один из элементов предпринимательской деятельности													Контрольное задание
Тема 9.	Стратегия и тактика ведения деловых переговоров	12	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4	Тестирование, Контрольное задание
Промежуточная аттестация		0	0	0	0	0	0	0	2	13	9	18	0	Экзамен
Итого		144	36	0	0	36	0	0	2	13	9	18	30	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Исторические аспекты развития предпринимательской деятельности. ОПК-4.1

В рамках темы изучается зарождение предпринимательства в древних цивилизациях (торговля, ростовщичество), эволюция взглядов экономистов (Кантильон, Сэй, Шумпетер) на роль предпринимателя как новатора и лица, принимающего риск; развитие предпринимательства в дореволюционной России (купечество, меценатство), его состояние в советский период (запрет частной инициативы, кооперативное движение в период перестройки), а также современные этапы развития предпринимательства в России: рыночные реформы 1990-х годов, становление малого и среднего бизнеса и влияние цифровой трансформации на предпринимательскую деятельность.

Тема 2. Структурно-функциональная характеристика предпринимательской деятельности. ОПК-1.2

Здесь изучается предпринимательство как особая форма экономической активности, его цели и основные функции (ресурсная, инновационная, социальная, организаторская); рассматриваются субъекты предпринимательства (физические лица, юридические лица, государство) и объекты (товары, услуги, работы, информация); изучаются принципы предпринимательской деятельности (свобода выбора, инициатива, ответственность, риск), а также функции предпринимателя (управление, принятие решений, новаторство, несение риска) и инфраструктура поддержки бизнеса (бизнес-инкубаторы, фонды, консалтинговые услуги).

Тема 3. Формы предприятий (организаций) и их объединений. Предпринимательская среда. ОПК-1.2

В данной теме изучаются организационно-правовые формы предприятий в Российской Федерации (индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью, акционерные общества – публичные и непубличные, производственные кооперативы, хозяйственные партнерства); рассматриваются объединения предприятий (холдинги, концерны, картели, синдикаты, ассоциации); изучается понятие предпринимательской среды (внешняя и внутренняя), факторы прямого и косвенного воздействия, а также методы анализа среды (PESTLE-анализ, SWOT-анализ).

Тема 4. Предпринимательская идея и ее выбор. ОПК-4.1

В рамках темы изучаются источники бизнес-идей (личный опыт, рыночные тренды, инновации, потребности рынка), критерии отбора идей (актуальность, обеспеченность ресурсами, рентабельность, соответствие законодательству, личная мотивация предпринимателя), методы генерации идей (мозговой штурм, метод фокальных объектов, ТРИЗ, бенчмаркинг), способы проверки жизнеспособности идеи (оценка спроса, анализ конкурентов, создание минимально жизнеспособного продукта), а также типичные ошибки при выборе предпринимательской идеи.

Тема 5. Принятие управленческих решений в практике предпринимательской деятельности. ОПК-1.2

Здесь изучаются этапы процесса принятия управленческих решений (от выявления проблемы до контроля исполнения), типы решений (стратегические, тактические, оперативные; единоличные и коллегиальные), методы принятия решений (рациональный – анализ затрат и выгод; интуитивный; сценарный; с использованием критериев – например, матрица решений); рассматривается учёт факторов неопределённости и риска, распространённые ошибки, связанные с эвристиками и предвзятостью, а также инструменты поддержки решений (дерево целей, анализ альтернатив).

Тема 6. Организация и развитие собственного дела. ОПК-1.2

В данной теме изучается пошаговый алгоритм организации собственного дела: от идеи и бизнес-плана до выбора организационно-правовой формы, регистрации в налоговых органах (ЕГРИП/ЕГРЮЛ), открытия расчётного счёта, выбора системы налогообложения (ОСН, УСН, патент, налог на профессиональный доход), получения лицензий и разрешений, подбора помещения, оборудования и персонала; рассматриваются маркетинговые аспекты запуска (позиционирование, привлечение первых клиентов), стратегии развития бизнеса (реинвестирование, масштабирование, диверсификация, франчайзинг), управление ростом и типичные кризисы развития, а также стратегии выхода из бизнеса (продажа, передача партнёрам, закрытие).

Тема 7. Предпринимательские риски и управление ими. Предпринимательская тайна. ОПК-4.1

В рамках темы изучаются понятие и виды предпринимательских рисков (финансовые, операционные, правовые, рыночные, репутационные), этапы управления риском (идентификация, оценка вероятности и возможного ущерба, ранжирование, выбор способа минимизации), методы

снижения рисков (диверсификация, страхование, резервирование средств – самострахование, хеджирование, аутсорсинг, лимитирование); также изучается понятие предпринимательской тайны (ноу-хау), режим коммерческой тайны, соглашения о неразглашении (NDA) и способы защиты интеллектуальной собственности.

Тема 8. Деловые коммуникации как один из элементов предпринимательской деятельности. ОПК-1.2

Здесь изучаются внутренние и внешние деловые коммуникации (с сотрудниками, клиентами, партнёрами, государственными органами, средствами массовой информации), вербальные и невербальные средства общения, барьеры коммуникации (психологические, языковые, статусные) и способы их преодоления; рассматриваются правила деловой переписки (письма, коммерческие предложения, претензии), электронная коммуникация и её этикет, публичные выступления и презентации для инвесторов или клиентов, а также приёмы организации обратной связи (активное слушание, аргументация, конструктивная критика).

Тема 9. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров. ОПК-4.1

В данной теме изучаются виды переговоров (распределительные – «выиграть-проиграть» и интегративные – «выиграть-выиграть»), этапы подготовки к переговорам (анализ интересов сторон, определение зоны согласия, формулирование лучшей альтернативы обсуждаемому соглашению – BATNA), стратегии ведения переговоров (мягкая, жёсткая, принципиальная по Гарвардскому методу – отделение человека от проблемы, фокус на интересах, поиск взаимной выгоды), тактические приёмы (открытые и закрытые вопросы, паузы, уступки по мелочам, тактика «салями»); рассматриваются способы противодействия нечестным тактикам, правила фиксации достигнутых договорённостей (протокол, контракт) и постпереговорный анализ.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.О.02.05 Теория и практика предпринимательской деятельности входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляют фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при

проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа – это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г). 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)
Задание закрытого типа на установление	Прочитайте текст и установите	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается 	Ответ считается верным, если правильно указана вся

последовательности	последовательность	<p>последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).</p>	последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>Ответ считается верным:</p> <p>1. Отсутствие фактических ошибок.</p> <p>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</p> <p>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</p> <p>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</p>

4.5. . Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС Донецкого филиала РАНХиГС.

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
90-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
80-89	Хорошо		B	P/ Passed
75-79			C	P/ Passed
70-74	Удовлетворительно		B	P/ Passed
60-69			E	P/ Passed
0-59	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
100 баллов	100 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины Б1.О.02.05 Теория и практика предпринимательской деятельности используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

доклад, опрос, тестирование, контрольное задание.

Критерии оценивания по видам задания

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения,

	применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	1	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0,5	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0,5	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	4	

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.

1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

Критерии оценивания контрольных заданий:

Балы	Описание критерия
3	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
2	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
1	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 1. Исторические аспекты развития предпринимательской деятельности

Вопросы для опроса:

1. Кого из экономистов считают основоположником понятия «предприниматель» и почему?
2. В чём отличие взглядов Шумпетера на предпринимателя от взглядов Кантильона?
3. Какие формы предпринимательства существовали в Древней Руси?
4. Как изменилось предпринимательство в России после отмены крепостного права?
5. Что такое «кооперативное движение» в период перестройки и какую роль оно сыграло?
6. Назовите двух известных российских предпринимателей-меценатов XIX – начала XX века.
7. Почему в советский период частная предпринимательская деятельность была запрещена?
8. Какие исторические события 1990-х годов дали импульс развитию малого бизнеса в России?
9. Как цифровая трансформация конца XX – начала XXI века повлияла на предпринимательство?

10. Что общего и в чём различия между предпринимателем в традиционном и инновационном обществах?

Тестовые задания:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Какая эпоха исторически связана с появлением первых письменных норм, регулирующих торговлю и ответственность предпринимателя за качество товаров?

- а) эпоха Средневековья (цеховые уставы);
- б) эпоха Древнего мира (Законы Хаммурапи);
- в) эпоха Просвещения (теории А. Смита);
- г) эпоха Новейшего времени (антимонопольное законодательство).

2. Кто из мыслителей впервые обосновал концепцию «духа капитализма», где предпринимательская этика (честность, бережливость, долг) рассматривается как фактор экономического успеха?

- а) Аристотель;
- б) Карл Маркс;
- в) Макс Вебер;
- г) Джон Мейнард Кейнс.

3. Что из перечисленного характеризовало предпринимательскую деятельность в период «дикого капитализма» (XIX – начало XX вв.) в противовес современной этике бизнеса?

- а) приоритет социальной ответственности перед прибылью;
- б) ориентация исключительно на максимизацию краткосрочной прибыли при игнорировании моральных норм;
- в) строгое соблюдение принципов патернализма в отношении работников;
- г) обязательное внедрение программ экологической безопасности.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа

ождается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие исторические формы предпринимательской этики выделяют в развитии рыночной экономики?

- а) цеховая мораль ремесленников (Средневековье);
- б) протестантская трудовая этика (XVI–XVII вв.);
- в) этика сетевого шаринга (XXI в.);
- г) этика феодального землепользования;
- д) викторианская этика благотворительности (XIX в.).

2. Какие факторы способствовали формированию современной концепции социальной ответственности бизнеса в XX веке?

- а) великая депрессия и рост социальных движений;
- б) исключительно религиозные догматы;
- в) усиление роли профсоюзов и трудового законодательства;
- г) полное отсутствие государственного регулирования;
- д) развитие массовых коммуникаций и давление общественного мнения.

Тест 3.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

1. Установите последовательность исторических этапов развития предпринимательской этики (от раннего к позднему):

- а) формирование протестантской трудовой этики;
- б) появление кодексов корпоративной социальной ответственности;
- в) этические нормы средневековых гильдий и цехов;
- г) возникновение принципов «разумного эгоизма» в индустриальную эпоху.

2. Установите последовательность изменения приоритетов в исторической эволюции этики предпринимателя:

- а) ориентация на внутригрупповую честность (перед цехом, гильдией);
- б) ориентация на максимизацию прибыли без оглядки на этику («дикий капитализм»);
- в) ориентация на баланс интересов (стейкхолдерский подход);

г) ориентация на добросовестность перед Богом и общиной (ранний капитализм).

Темы для докладов

1. Эволюция понятия «предприниматель»: от Кантильона до современных экономистов.
2. Роль купечества в формировании российского предпринимательства (XVII–XIX вв.).
3. Предпринимательство в России в период НЭПа: достижения и причины свертывания.
4. Сравнительный анализ предпринимательской активности в СССР и странах Запада в XX веке.
5. Влияние «кооперативного движения» 1987–1991 годов на современный малый бизнес.
6. Предпринимательские династии дореволюционной России (Морозовы, Третьяковы, Рябушинские).
7. Как исторические кризисы (войны, революции, дефолты) меняли модель предпринимательства.
8. Зарождение венчурного предпринимательства во второй половине XX века.
9. Эволюция правового статуса предпринимателя в России: от Петра I до наших дней.
10. Исторические корни «теневого предпринимательства» в советской и постсоветской экономике.

Тема 2. Структурно-функциональная характеристика предпринимательской деятельности

Вопросы для опроса

1. Перечислите основные функции предпринимательской деятельности и кратко охарактеризуйте каждую.
2. Кто может выступать субъектом предпринимательства в Российской Федерации?
3. Что относится к объектам предпринимательской деятельности?
4. Назовите пять принципов предпринимательской деятельности.
5. В чём отличие предпринимательской функции от менеджерской?
6. Какие элементы входят в инфраструктуру поддержки бизнеса?
7. Что такое «предпринимательская инновация» с точки зрения функционального подхода?
8. Как социальная функция предпринимательства проявляется на практике?
9. Почему ответственность считается одним из ключевых принципов

предпринимательства?

10. Каким образом предприниматель совмещает функции управления и несения риска?

Тестовые задания:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Что из перечисленного относится к основным функциям предпринимательской деятельности?

- а) социальная защита нетрудоспособных граждан;
- б) организация и комбинирование факторов производства для создания товаров и услуг;
- в) законодательное регулирование рыночных отношений;
- г) распределение государственного бюджета.

2. Какая структурная характеристика предпринимательской деятельности предполагает самостоятельный поиск ресурсов, принятие решений и ответственность за результат?

- а) коллективная организация труда;
- б) автономия и независимость хозяйствующего субъекта;
- в) обязательное государственное планирование;
- г) полное отсутствие риска.

3. Что понимается под «предпринимательской функцией» в классической экономической теории (Й. Шумпетер)?

- а) безусловное выполнение распоряжений вышестоящего органа;
- б) осуществление рутинной технической работы;
- в) внедрение инноваций и разрушение старых структур (креативное разрушение);
- г) сбор налогов с контрагентов.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие элементы входят в структуру предпринимательской

деятельности?

- а) субъект предпринимательства (предприниматель);
- б) объект (идея, товар, услуга);
- в) исключительно административные барьеры;
- г) цели и мотивы деятельности;
- д) результаты и последствия (прибыль, убытки, социальные эффекты).

2. Какие функции относятся к функциям предпринимательства как специфического вида деятельности?

- а) ресурсная (мобилизация капитала, труда, информации);
- б) организационная (соединение факторов производства);
- в) законодательная (принятие законов о бизнесе);
- г) инновационная (создание новых продуктов, технологий);
- д) судебная (разрешение споров между фирмами).

3. Какие характеристики присущи предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики?

- а) добровольность осуществления;
- б) полное отсутствие имущественной ответственности;
- в) инициативный и творческий характер;
- г) обязательное наличие государственного заказа;
- д) рисковый характер (возможность убытков).

4. Какие виды ответственности несет предприниматель в рамках своей деятельности?

- а) имущественную (убытки, штрафы);
- б) социальную (перед обществом и персоналом);
- в) административную (за нарушение норм);
- г) уголовную (за экономические преступления);
- д) метеорологическую (за погодные условия).

Тест 3.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов осуществления предпринимательской деятельности (от возникновения идеи до получения результата):

- а) привлечение ресурсов (финансовых, материальных, трудовых);
- б) возникновение предпринимательской идеи;
- в) получение прибыли и распределение ответственности;

- г) организация производственного процесса и сбыта;
- д) оценка рисков и планирование.

2. Установите последовательность формирования предпринимательской структуры (от субъекта к результату):

- а) организация производства товара/услуги;
- б) определение потребностей рынка;
- в) извлечение предпринимательского дохода;
- г) регистрация юридического лица или приобретение статуса ИП;
- д) заключение договоров с поставщиками и покупателями.

3. Установите последовательность реализации инновационной функции предпринимательства:

- а) внедрение новшества в производственный процесс;
- б) осознание предпринимателем неудовлетворенного спроса или новой возможности;
- в) получение инновационной сверхприбыли (временное преимущество);
- г) разработка новой технологии, продукта или метода продаж;
- д) диффузия инновации (копирование конкурентами).

Контрольные задания:

Задание 1.

Предпринимательская организация (среднее производственное предприятие) столкнулась со структурной проблемой: функциональные подразделения (производство, маркетинг, финансы) действуют изолированно, что приводит к задержкам выпуска продукции, конфликту при распределении ресурсов и потере клиентов. Определите, какие три основные функции предпринимательской деятельности нарушены в данной ситуации. Для каждой нарушенной функции предложите конкретный управленческий механизм ее восстановления (например, создание кросс-функциональной команды, изменение системы KPI, регламентация информационных потоков).

Задание 2.

Индивидуальный предприниматель открывает кофейню «с нуля». Используя структурно-функциональный подход, составьте развернутую характеристику его предпринимательской деятельности по следующей схеме:

- Субъект (кто? признаки);
- Объект (что? товар/услуга);
- Цели (экономические и социальные);
- Функции (не менее трех конкретных действий, которые предприниматель должен выполнить);
- Необходимые ресурсы (виды и примеры);
- Виды рисков (не менее трех);
- Ожидаемый результат (материальный и нематериальный).

Тема 3. Формы предприятий (организаций) и их объединений. Предпринимательская среда

Вопросы для опроса

1. Назовите основные организационно-правовые формы коммерческих организаций в РФ.
2. В чём ключевое различие между ООО и АО с точки зрения ответственности участников?
3. Что такое холдинг и для каких целей он создаётся?
4. Какие факторы внешней среды относятся к факторам прямого воздействия?
5. Для чего используется PESTLE-анализ и какие факторы он оценивает?
6. Чем картель отличается от синдиката?
7. Приведите пример влияния политического фактора на предпринимательскую среду.
8. Какие элементы входят во внутреннюю среду предприятия?
9. Как технологические изменения создают новые возможности для бизнеса?
10. В чём отличие SWOT-анализа от PESTLE-анализа по объекту исследования?

Тестовые задания

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Какая форма предпринимательского объединения характеризуется временным соглашением нескольких хозяйствующих субъектов для реализации совместного проекта без образования юридического лица?

- а) концерн;
- б) синдикат;
- в) простое товарищество (консорциум);
- г) холдинг.

2. Что из перечисленного относится к элементам предпринимательской среды прямого воздействия?

- а) состояние мировой экономики;
- б) научно-технический прогресс;
- в) потребители и поставщики;

г) политическая стабильность в стране.

3. Какая форма предприятия предполагает полную имущественную ответственность участников по обязательствам фирмы всем личным имуществом?

- а) акционерное общество;
- б) общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- в) полное хозяйственное товарищество;
- г) производственный кооператив.

4. Что понимается под предпринимательской средой?

- а) совокупность внутренних документов организации;
- б) совокупность внешних и внутренних условий, факторов и субъектов, влияющих на деятельность предпринимателя;
- в) исключительно конкурентная среда на отраслевом рынке;
- г) система государственного регулирования бизнеса.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие формы предприятий относятся к коммерческим организациям?

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) благотворительные фонды;
- г) государственные унитарные предприятия (в части предпринимательской деятельности);
- д) потребительские кооперативы (при осуществлении предпринимательской деятельности).

2. Какие факторы относятся к внешней предпринимательской среде косвенного воздействия?

- а) изменения в налоговом законодательстве;
- б) технологические инновации в отрасли;
- в) уровень инфляции и процентные ставки;
- г) требования конкретных потребителей к качеству продукции;
- д) демографические изменения в обществе.

3. Какие преимущества характерны для такой формы объединения предприятий, как холдинг?

- а) возможность централизованного управления капиталом и активами;

- б) снижение рисков за счет диверсификации деятельности;
- в) упрощение процедур банкротства для каждого участника;
- г) возможность перераспределения ресурсов между дочерними компаниями;
- д) полное отсутствие административной ответственности.

4. Какие элементы входят в структуру внутренней предпринимательской среды организации?

- а) цели и стратегия развития;
- б) организационная структура управления;
- в) курс национальной валюты;
- г) корпоративная культура и этические нормы;
- д) уровень квалификации персонала.

5. Какие характеристики присущи акционерному обществу как форме предприятия?

- а) уставный капитал разделен на определенное число акций;
- б) участники несут субсидиарную ответственность всем личным имуществом;
- в) управление осуществляется через общее собрание акционеров и совет директоров;
- г) минимальное количество участников — один (единственный учредитель);
- д) невозможность привлечения дополнительных инвестиций через открытую подписку.

Тест 3.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов создания предприятия как субъекта предпринимательской деятельности:

- а) государственная регистрация и постановка на учет в налоговом органе;
- б) разработка учредительных документов (устав, учредительный договор);
- в) открытие расчетного счета в банке;
- г) определение состава учредителей и выбор организационно-правовой формы;
- д) проведение первого общего собрания участников (назначение руководства).

2. Установите последовательность уровней предпринимательской среды (от ближнего к дальнему окружению):

- а) внутренняя среда (ресурсы, структура, культура организации);
- б) мегаокружение (глобальные экономические, экологические, технологические тенденции);
- в) микросреда (потребители, поставщики, конкуренты, контактные аудитории);
- г) макросреда (экономические, политические, правовые, социальные, технологические факторы страны).

3. Установите последовательность этапов анализа предпринимательской среды при разработке бизнес-стратегии:

- а) анализ внутренней среды (сильные и слабые стороны организации);
- б) оценка факторов макросреды (политика, экономика, технологии);
- в) выявление угроз и возможностей со стороны микросреды;
- г) формирование стратегии на основе SWOT-анализа;
- д) сбор первичной информации о состоянии рынка и конкурентах.

4. Установите последовательность усложнения форм объединения предприятий (от простой к сложной):

- а) концерн (многоотраслевое объединение с финансовым контролем);
- б) стратегический альянс (временное соглашение без потери самостоятельности);
- в) холдинг (система материнских и дочерних обществ с контролем через пакеты акций);
- г) картель (соглашение о единой ценовой политике и квотах продаж).

Контрольные задания:

Задание 1.

Предприниматель планирует открыть небольшое производство мебели. Он рассматривает три организационно-правовые формы: индивидуальный предприниматель (ИП), общество с ограниченной ответственностью (ООО) с одним учредителем и полное товарищество с партнером. Проведите сравнительный анализ этих форм по следующим критериям:

- ответственность по обязательствам (перед кем и в каком объеме);
- порядок принятия управленческих решений;
- возможности привлечения инвестиций;
- сложность регистрации и отчетности;
- налоговые последствия (общие принципы).

На основе анализа обоснуйте, какую форму вы рекомендуете предпринимателю на начальном этапе, и почему.

Задание 2.

Производственное предприятие входит в состав крупного холдинга. Определите, какие изменения произошли в предпринимательской среде данного предприятия после вхождения в холдинг. Заполните таблицу:

Сфера среды	Положительные изменения (возможности)	Отрицательные изменения (угрозы/ограничения)
Внутренняя среда		
Микросреда (ближнее окружение)		
Макросреда (дальнее окружение)		

Приведите не менее двух позиций для каждой сферы.

Задание 3.

На рынке города работают три конкурирующих предприятия в сфере розничной торговли продуктами питания: ИП «Петров» (единственный магазин у дома), ООО «Продукты-24» (сеть из пяти магазинов формата «у дома») и АО «Торговый дом» (гипермаркет с широким ассортиментом). Проанализируйте, как различия в организационно-правовых формах и масштабах деятельности влияют на:

стратегию ценообразования;
отношения с поставщиками;
подходы к формированию корпоративной этики и культуры;
скорость принятия управленческих решений;
реакцию на изменения законодательства.

Какие элементы предпринимательской среды для каждого из этих предприятий являются наиболее значимыми (критическими)? Ответ обоснуйте.

РАЗДЕЛ 2. СОЗДАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 4. Предпринимательская идея и ее выбор

Вопросы для опроса

1. Назовите три источника бизнес-идей и приведите примеры.
2. По каким критериям оценивается жизнеспособность предпринимательской идеи?
3. Что такое «минимально жизнеспособный продукт» и зачем он нужен?
4. В чём суть метода мозгового штурма при генерации идей?
5. Как анализ конкурентов помогает при выборе бизнес-идеи?
6. Почему личная мотивация предпринимателя важна при отборе

идеи?

7. Какие ошибки чаще всего допускают при выборе предпринимательской идеи?

8. Что такое бенчмаркинг и как он применяется для разработки новых идей?

9. Как оценить рыночный спрос на новую идею без запуска бизнеса?

10. Чем отличаются инновационные идеи от имитационных (улучшающих)?

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Что понимается под предпринимательской идеей?

- а) зарегистрированный товарный знак или бренд;
- б) выявленная и сформулированная возможность создания нового товара, услуги или способа удовлетворения потребностей, приносящая потенциальную выгоду;
- в) бизнес-план, утвержденный инвесторами;
- г) любой творческий замысел, не имеющий коммерческой ценности.

2. Какой критерий является наиболее важным при оценке предпринимательской идеи с точки зрения практической реализуемости?

- а) оригинальность и новизна идеи;
- б) наличие необходимых ресурсов (финансовых, трудовых, материальных) и компетенций у предпринимателя;
- в) соответствие моде и эстетическим предпочтениям автора;
- г) сложность технического описания идеи.

3. Что из перечисленного характеризует этап генерации предпринимательских идей?

- а) юридическая регистрация предприятия;
- б) поиск и выявление возможностей на основе анализа потребностей, проблем или свободных рыночных ниш;
- в) расчет налоговых отчислений;
- г) найм персонала для операционной деятельности.

4. Какое понятие описывает ситуацию, когда предпринимательская идея не востребована рынком из-за отсутствия платежеспособного спроса?

- а) технологическая неосуществимость;
- б) маркетинговая неудача (рыночная несостоятельность);

- в) юридическая нелегитимность;
- г) кадровый дефицит.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие источники возникновения предпринимательских идей относятся к внешним по отношению к предпринимателю?

- а) изменение потребительских предпочтений и появление новых потребностей;
- б) личные увлечения и хобби предпринимателя;
- в) появление новых технологий или материалов;
- г) выявленные недостатки существующих товаров или услуг конкурентов;
- д) профессиональный опыт на предыдущем месте работы.

2. Какие критерии используются при первичной (предварительной) оценке предпринимательской идеи?

- а) масштаб потенциального рынка и наличие спроса;
- б) соответствие личным целям и ценностям предпринимателя;
- в) цветовое оформление будущего рекламного буклета;
- г) уровень конкуренции и входные барьеры в отрасль;
- д) фамилия и имидж автора идеи.

3. Какие методы генерации предпринимательских идей относятся к эвристическим (творческим)?

- а) мозговой штурм;
- б) бухгалтерская калькуляция себестоимости;
- в) метод фокальных объектов;
- г) SWOT-анализ идеи;
- д) метод контрольных вопросов.

4. Какие признаки свидетельствуют о том, что предпринимательская идея является инновационной (а не просто имитационной)?

- а) создание нового рынка или категории товаров;
- б) использование существующей бизнес-модели без изменений;
- в) применение запатентованной технологии, не имеющей аналогов;
- г) решение проблемы, которую ранее никто не решал коммерческими методами;
- д) полное копирование продукта успешного конкурента.

5. Какие ошибки чаще всего допускают начинающие предприниматели при выборе предпринимательской идеи?

- а) оценка идеи только через призму собственных предпочтений («мне нравится — значит, купят все»);
- б) детальный анализ рынка и конкурентов перед стартом;
- в) игнорирование необходимого стартового капитала и расчетов окупаемости;
- г) проведение пилотных продаж или тестирование прототипа;
- д) выбор идеи на основе эмоций без проверки цифрами.

Тест 3.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов работы с предпринимательской идеей (от возникновения до реализации):

- а) выбор наилучшего варианта на основе сравнения;
- б) генерация нескольких альтернативных идей;
- в) практическая реализация идеи (выпуск продукта, выход на рынок);
- г) оценка идей по критериям (ресурсы, спрос, конкуренция, окупаемость);
- д) выявление проблемы или неудовлетворенной потребности.

2. Установите последовательность проверки предпринимательской идеи на жизнеспособность (от быстрой к более глубокой):

- а) расчет минимально необходимых инвестиций и точки безубыточности;
- б) «беседа с рынком» (опрос потенциальных клиентов, анализ отзывов);
- в) создание минимально жизнеспособного продукта (MVP) и пробные продажи;
- г) быстрая проверка гипотезы через поиск первых потенциальных клиентов;
- д) анализ конкурентной среды и определение уникального торгового предложения.

3. Установите последовательность превращения предпринимательской идеи в формальный бизнес-план:

- а) описание продукта/услуги и его уникальных характеристик;
- б) анализ рынка и целевой аудитории;
- в) финансовая часть (расчет затрат, выручки, окупаемости);

- г) маркетинговый план и стратегия продаж;
- д) организационный план и оценка необходимых ресурсов.

Контрольные задания:

Задание 1.

Предприниматель сгенерировал три предпринимательские идеи:

- Идея А. Открытие кофейни в спальном районе города.
- Идея Б. Производство и продажа экологичных многоразовых сумок для продуктов из переработанных материалов.
- Идея В. Разработка мобильного приложения для онлайн-записи к частным специалистам (парикмахерским, репетиторам, фитнес-тренерам).

Для каждой идеи определите:

Какие потребности она удовлетворяет?

Какой стартовый капитал (ориентировочно высокий, средний, низкий) потребуется?

Каков уровень конкуренции в данном сегменте (высокий, средний, низкий)?

Какие риски являются наиболее вероятными?

На основе этого анализа выберите одну идею, которую вы порекомендовали бы предпринимателю с ограниченным бюджетом (до 500 тыс. руб.) и отсутствием опыта в IT. Обоснуйте выбор.

Задание 2.

Предпринимательская идея: организация пункта приема вторичного сырья (пластик, макулатура, стекло) с последующей сортировкой и продажей перерабатывающим заводам.

Используя метод SWOT-анализа, заполните таблицу для данной идеи (не менее трех позиций в каждом квадранте):

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда (сильные/слабые стороны)	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Внешняя среда (возможности/угрозы)	Возможности (O)	Угрозы (T)

На основе заполненной таблицы сделайте вывод: является ли данная предпринимательская идея перспективной? Какие условия должны быть выполнены для ее успешной реализации?

Задание 3.

Предприниматель получил три альтернативные предпринимательские идеи от разных источников. Используя критерии оценки (оцените по шкале от

1 до 5, где 1 — очень плохо, 5 — отлично), заполните таблицу и выберите лучшую идею.

Критерий / Идея	Идея №1 (услуги по ремонту смартфонов)	Идея №2 (доставка готовых обедов в офисы)	Идея №3 (онлайн-курсы по финансовой грамотности для подростков)
Емкость рынка (сколько потенциальных клиентов)			
Уровень конкуренции (чем выше конкуренция, тем ниже балл)			
Соответствие ресурсам предпринимателя (навыки, финансы)			
Скорость выхода на окупаемость (месяцы)			
Потенциальная рентабельность (прибыльность)			
ИТОГО (сумма баллов)			

Темы для докладов

1. Методы генерации бизнес-идей: от мозгового штурма до ТРИЗ (сравнение эффективности).
2. Анализ неудачных бизнес-идей: типичные ошибки на этапе отбора (кейсы провальных стартапов).
3. Как оценить рыночный спрос без крупных инвестиций: практические методы.
4. Роль бенчмаркинга при выборе и адаптации бизнес-идеи.
5. Роль личной мотивации предпринимателя в выборе идеи: исследование 3–5 реальных историй.
6. От идеи до MVP: пример создания продукта с минимальными ресурсами.
7. Как культурные и региональные особенности влияют на пригодность бизнес-идеи (кейс).
8. Использование методов анализа конкурентов (например, «пять сил Портера») для проверки идеи.
9. Критерии отбора идей в социальном предпринимательстве: отличие от коммерческого бизнеса.

10. Эволюция бизнес-идеи: как стартапы меняют первоначальную концепцию.

Тема 5. Принятие управленческих решений в практике предпринимательской деятельности

Вопросы для опроса

1. Назовите этапы процесса принятия управленческого решения.
2. Чем стратегическое решение отличается от оперативного?
3. В каких случаях используется интуитивный метод принятия решений?
4. Что такое «матрица решений» и для чего она применяется?
5. Как неопределённость среды влияет на процесс принятия решений?
6. Приведите пример ошибки, связанной с когнитивным искажением (эвристикой).
7. Что такое «дерево целей» и как оно помогает при принятии решений?
8. Почему важно выделять критерии успеха до выбора альтернативы?
9. Как рациональный метод принятия решений отличается от сценарного?
10. Каким образом предприниматель может проверить корректность постановки задачи?

Тестовые задания:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Что понимается под управленческим решением в предпринимательской деятельности?

- а) любой письменный приказ руководителя подчиненным;
- б) выбор альтернативы, направленный на достижение целей организации при имеющихся ресурсах и ограничениях;
- в) фиксация мнения большинства на общем собрании;
- г) процесс делегирования полномочий на нижние уровни управления.

2. Какой тип управленческих решений характеризуется повторяемостью, наличием четких алгоритмов и формализованных процедур?

- а) интуитивные решения;
- б) запрограммированные решения;

- в) инновационные решения;
- г) решения в условиях неопределенности.

3. Что из перечисленного относится к этапу «анализ альтернатив» в процессе принятия управленческого решения?

- а) формулирование проблемы и ограничений;
- б) оценка каждой возможной альтернативы по критериям эффективности и рискам;
- в) реализация выбранного решения;
- г) получение обратной связи о результатах.

4. Какое условие характеризует принятие решения в условиях риска?

- а) полное отсутствие информации о последствиях;
- б) возможность определить вероятность наступления каждого из возможных исходов;
- в) абсолютная предопределенность результата;
- г) наличие только одного варианта действий.

Тест 2.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие этапы входят в классический рациональный процесс принятия управленческих решений?

- а) диагностика проблемы;
- б) выбор наиболее понравившегося цвета для бланков;
- в) определение критериев и ограничений;
- г) разработка и оценка альтернатив;
- д) выбор, реализация и обратная связь.

2. Какие факторы ограничивают возможность принятия полностью рационального управленческого решения в реальной предпринимательской практике?

- а) ограниченность времени;
- б) неполнота и недостоверность информации;
- в) когнитивные ограничения лица, принимающего решение;
- г) бесконечность вычислительных ресурсов;
- д) отсутствие каких-либо ограничений.

3. Какие виды управленческих решений выделяют по степени охвата проблемы?

- а) стратегические (касающиеся всей организации);
- б) тактические (связанные с конкретными функциями);
- в) оперативные (повседневные, рутинные);
- г) исключительно кадровые решения;
- д) только финансовые решения.

4. Какие методы относятся к методам принятия управленческих решений в условиях неопределенности?

- а) метод «дерева решений»;
- б) анализ чувствительности;
- в) гадание на кофейной гуще;
- г) экспертные оценки (метод Дельфи);
- д) игнорирование неопределенности и выбор первого попавшегося варианта.

5. Какие ошибки наиболее часто встречаются в процессе принятия управленческих решений предпринимателями на начальном этапе?

- а) игнорирование этапа сбора информации о проблеме;
- б) оценка альтернатив только по одному критерию (например, цена);
- в) детальный расчет всех возможных рисков;
- г) использование обратной связи для корректировки;
- д) подверженность когнитивным искажениям (например, чрезмерная самоуверенность).

Тест 3.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов рационального процесса принятия управленческого решения:

- а) выбор наилучшей альтернативы;
- б) разработка альтернативных вариантов решения;
- в) диагностика и формулирование проблемы;
- г) реализация выбранного решения и контроль;
- д) оценка альтернатив по установленным критериям.

2. Установите последовательность действий предпринимателя при принятии решения в условиях неопределенности (от анализа к действию):

- а) определение допустимого уровня риска;
- б) реализация решения и мониторинг результатов;
- в) выявление факторов неопределенности;

г) выбор альтернативы с приемлемым соотношением риска и потенциальной выгоды;

д) оценка вероятных последствий для каждой альтернативы.

3. Установите последовательность делегирования управленческого решения (от высшего уровня к исполнителю):

а) определение сроков, ресурсов и формы отчета;

б) формулировка задачи и желаемого результата;

в) предоставление необходимых полномочий исполнителю;

г) контроль промежуточных результатов и корректировка;

д) выбор компетентного исполнителя.

Тест 4.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

Внимательно прочитать оба списка: список 1 – термины; список 2 – определения.

Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

Список 1 (термины):

1. Управленческое решение

2. Запрограммированное решение

3. Незапрограммированное решение

4. Условия определенности

5. Условия риска

6. Условия неопределенности

7. Критерий принятия решения

8. BATNA (в переговорном контексте как часть управленческих решений)

9. Рефлексия решения

10. Делегирование решения

Список 2 (определения):

А. Ситуация, когда известны все возможные варианты и их точные последствия.

Б. Показатель, на основе которого сравниваются альтернативы (например, прибыль, срок окупаемости, уровень риска).

В. Выбор альтернативы, направленный на достижение целей организации при имеющихся ограничениях.

Г. Ситуация, когда можно определить вероятность наступления каждого возможного исхода.

Д. Решение в новой, сложной, неповторяющейся ситуации, требующее творческого подхода.

Е. Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению, определяющая границы уступок.

Ж. Решение, принимаемое по стандартному алгоритму в повторяющихся ситуациях.

З. Передача части полномочий по принятию решения на более низкий уровень управления.

И. Ситуация, когда невозможно определить ни варианты, ни их вероятности.

К. Анализ и осмысление принятого решения, его последствий и процесса его выработки.

Контрольные задания:

Задание 1.

Предприниматель столкнулся со следующей проблемой: спрос на основной товар компании за последние три месяца снизился на 25%. Причины неочевидны: на рынке появились новые конкуренты, изменились потребительские предпочтения, а также выросли закупочные цены на сырье. Используя рациональную модель принятия управленческого решения, последовательно опишите:

как предприниматель должен диагностировать проблему (какую информацию собрать, какие вопросы задать);

какие альтернативные решения возможны (не менее трех);

по каким критериям следует сравнивать эти альтернативы (не менее трех);

какую обратную связь необходимо получить после реализации решения.

Задание 2.

В компании работает 15 человек. Предприниматель (он же директор) принимает единолично все решения: от стратегических (выход на новый рынок) до оперативных (какие ручки закупить для офиса). Его время перегружено, решение мелких вопросов задерживается, сотрудники не проявляют инициативы. Предложите систему делегирования управленческих решений для данной организации. Определите:

какие типы решений можно делегировать линейным руководителям (если их нет — предложите введение новых ролей);

какие решения должны оставаться исключительно за предпринимателем;

как установить границы полномочий и механизм контроля без тотального надзора.

Задание 3.

Предпринимателю необходимо принять решение о запуске нового продукта. Известны три альтернативных варианта инвестирования 1 млн руб.:

Вариант	Успех (вероятность 60%)	Неудача (вероятность 40%)
А	Прибыль 500 тыс. руб.	Убыток 300 тыс. руб.
Б	Прибыль 800 тыс. руб.	Убыток 600 тыс. руб.

В	Прибыль 1 млн руб.	Убыток 900 тыс. руб.
---	--------------------	----------------------

Рассчитайте математическое ожидание результата для каждого варианта. Какой вариант предприниматель выберет, если он нейтрален к риску? Какой вариант выберет предприниматель, склонный к риску (готов рискнуть ради высокого потенциального дохода)? Какой вариант выберет предприниматель, не склонный к риску (минимизирующий возможные потери)? Какое решение будет принято, если добавить субъективную оценку: «после неудачи по варианту В компания может обанкротиться»?

Тема 6. Организация и развитие собственного дела

Вопросы для опроса

1. Перечислите основные этапы регистрации бизнеса в РФ.
2. Какие системы налогообложения доступны для малого бизнеса?
3. Что включает в себя бизнес-план и для чего он нужен?
4. Какие стратегии масштабирования бизнеса вы знаете?
5. Что такое франчайзинг и в чём его преимущества для начинающего предпринимателя?
6. Назовите типичные кризисы развития бизнеса по модели Грейнера.
7. Как реинвестирование прибыли влияет на развитие предприятия?
8. Какие существуют стратегии выхода из бизнеса?
9. Почему важно различать масштабирование и диверсификацию?
10. Какие документы необходимо подать в налоговую для открытия ИП?

Тестовые задания

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Что из перечисленного является первым этапом организации собственного дела?
 - а) привлечение инвестиций на фондовом рынке;
 - б) оценка рыночных возможностей и формирование предпринимательской идеи;
 - в) открытие расчетного счета в банке;
 - г) разработка корпоративного сайта.

2. Какая организационно-правовая форма наиболее предпочтительна для начинающего предпринимателя, планирующего вести бизнес самостоятельно

с минимальными административными издержками?

- а) акционерное общество (АО);
- б) индивидуальный предприниматель (ИП);
- в) публичное акционерное общество (ПАО);
- г) холдинг.

3. Что понимается под бизнес-планом как инструментом развития собственного дела?

- а) документ, содержащий только финансовые показатели деятельности;
- б) развернутый план создания и развития бизнеса, включающий анализ рынка, производственный, маркетинговый и финансовый разделы;
- в) краткая анкета для получения кредита;
- г) список контактов потенциальных партнеров.

4. Какой из перечисленных источников финансирования относится к внешним для этапа создания собственного дела?

- а) личные сбережения предпринимателя;
- б) средства семьи и друзей;
- в) банковский кредит;
- г) нераспределенная прибыль действующего бизнеса (при старте с нуля — отсутствует).

5. Что из перечисленного является обязательным требованием для государственной регистрации юридического лица в Российской Федерации?

- а) наличие собственного офиса в центре города;
- б) уплата уставного капитала (для ООО — не менее 10 000 руб.);
- в) наличие сайта в сети Интернет;
- г) членство в торгово-промышленной палате.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие этапы включает в себя процесс организации собственного дела?

а) обоснование предпринимательской идеи и целесообразности ее реализации;

- б) выбор организационно-правовой формы;
- в) подбор цветовой гаммы для фирменного стиля на вкус учредителя;
- г) разработка бизнес-плана;
- д) государственная регистрация и постановка на учет.

2. Какие разделы обязательно должны присутствовать в структуре классического бизнес-плана?

- а) резюме проекта;
- б) описание продукта/услуги;
- в) список любимых фильмов учредителя;
- г) маркетинговый план;
- д) финансовый план.

3. Какие источники финансирования собственного дела доступны на этапе старта (seed-стадия)?

- а) собственные средства (личные накопления);
- б) стартовый кредит в банке (при наличии залога или поручительства);
- в) средства бизнес-ангелов (частных инвесторов);
- г) эмиссия акций на открытом рынке;
- д) гранты и субсидии для начинающих предпринимателей.

4. Какие документы необходимо предоставить в регистрирующий орган для регистрации ООО?

- а) заявление по форме Р11001;
- б) решение единственного учредителя или протокол собрания;
- в) устав общества;
- г) бизнес-план, заверенный нотариально;
- д) квитанция об уплате государственной пошлины.

5. Какие факторы следует учитывать при выборе организационно-правовой формы собственного дела?

- а) степень имущественной ответственности учредителей;
- б) сложность регистрации и ведения отчетности;
- в) цвет логотипа будущей компании;
- г) возможность привлечения дополнительных инвестиций;
- д) налоговый режим, соответствующий деятельности.

6. Какие признаки свидетельствуют о готовности предпринимательской идеи к практической реализации?

- а) наличие платежеспособного спроса на продукт/услугу;
- б) наличие необходимых ресурсов (финансовых, трудовых, материальных);
- в) соответствие идеи личным компетенциям и опыту предпринимателя;
- г) положительные результаты тестирования MVP (минимально жизнеспособного продукта);
- д) отсутствие каких-либо рисков.

Тест 3.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа

ождается последовательность элементов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов организации собственного дела (от идеи до регистрации):

- а) государственная регистрация в ИФНС;
- б) разработка бизнес-плана и финансовой модели;
- в) формирование предпринимательской идеи и ее проверка;
- г) открытие расчетного счета в банке;
- д) выбор организационно-правовой формы и налогового режима.

2. Установите последовательность действий при разработке бизнес-плана:

- а) разработка маркетингового и производственного планов;
- б) определение миссии и целей проекта;
- в) расчет финансовых показателей (окупаемость, рентабельность);
- г) анализ рынка и конкурентов;
- д) составление резюме (краткого изложения всего плана).

3. Установите последовательность действий при привлечении кредита на открытие бизнеса:

- а) получение решения банка и подписание договора;
- б) анализ потребности в заемных средствах и определение суммы;
- в) предоставление бизнес-плана и документов в банк;
- г) подача заявки и прохождение скоринга (оценки кредитоспособности);
- д) предоставление залога или поиск поручителей.

4. Установите последовательность этапов развития собственного дела (от старта к масштабированию):

- а) стадия роста (увеличение доли рынка, расширение ассортимента);
- б) стадия старта (первые продажи, отработка процессов);
- в) стадия зрелости (стабильная прибыль, укрепление позиций);
- г) стадия создания (идея, бизнес-план, регистрация);
- д) стадия масштабирования (выход на новые рынки, диверсификация).

Тест 4.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

Внимательно прочитать оба списка: список 1 – термины; список 2 – определения.

Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

Записать попарно цифры и буквы вариантов ответа в таблицу.

Список 1 (термины):

- Предпринимательская идея
- Бизнес-план
- MVP (Minimum Viable Product)
- Стартап
- Бизнес-ангел
- Кредит на открытие бизнеса
- Государственная регистрация
- Уставный капитал (ООО)
- Лицензирование
- Франчайзинг

Список 2 (определения):

А. Частный инвестор, вкладывающий собственные средства в перспективные проекты на ранней стадии в обмен на долю в бизнесе.

Б. Модель ведения бизнеса, при которой одна сторона (франчайзи) за плату получает право использовать бренд, технологии и бизнес-процессы другой стороны (франчайзера).

В. Выявленная и сформулированная возможность создания нового товара, услуги или способа удовлетворения потребностей, приносящая потенциальную выгоду.

Г. Процедура официального признания субъекта предпринимательской деятельности, в результате которой он приобретает права и обязанности.

Д. Документ, содержащий развернутое обоснование проекта и основные разделы (анализ рынка, производственный, маркетинговый и финансовый планы).

Е. Минимально жизнеспособный продукт, обладающий базовыми функциями для проверки спроса и сбора обратной связи.

Ж. Вновь созданная компания, находящаяся на ранней стадии развития и имеющая высокий потенциал роста (часто связана с инновациями).

З. Заемные средства, предоставляемые банком на создание или развитие бизнеса на условиях возвратности, срочности и платности.

И. Минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов юридического лица (для ООО — 10 000 руб.).

К. Специальное разрешение государства на осуществление определенных видов деятельности (медицинская, образовательная, страховая и др.).

Тест 5.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается заполнение таблицы соответствия.

Внимательно прочитать предложенные варианты этапов и их содержания.

Сопоставить этап организации собственного дела с его содержанием.

Записать буквы вариантов ответов в соответствующих строках таблицы.

Сопоставьте этапы организации собственного дела (левый столбец) с их содержанием (правый столбец):

Этап	Содержание
1. Обоснование идеи	А. Выбор между ИП, ООО, АО и т.д., анализ преимуществ и недостатков
2. Выбор организационно-правовой формы	Б. Проверка идеи на спрос, ресурсы, окупаемость и риски
3. Разработка бизнес-плана	В. Получение лицензий, разрешений, патентов (при необходимости)
4. Поиск источников финансирования	Г. Подача документов в ИФНС, получение свидетельства, постановка на учет
5. Государственная регистрация	Д. Формирование детального документа со всеми разделами для реализации и привлечения инвестиций
6. Получение разрешительной документации	Е. Оценка потребности в средствах, выбор между собственными, заемными и привлеченными источниками

Контрольные задания:

Задание 1.

Предприниматель планирует открыть кофейню «с нуля». У него есть личные сбережения в размере 500 000 руб. Он рассматривает два варианта: (1) самостоятельная регистрация в качестве ИП и открытие небольшой кофейни на арендованной площади; (2) покупка франшизы известной сети кофеен, что требует 1 200 000 руб. первоначальных вложений (недостающую сумму — 700 000 руб. — планируется взять в кредит под 18% годовых). Составьте для предпринимателя развернутый сравнительный анализ двух вариантов (не менее пяти критериев сравнения: стартовый капитал, риски, скорость выхода на рынок, требования к опыту, потенциальная прибыль и др.). На основе анализа дайте аргументированную рекомендацию.

Задание 2.

Разработайте структуру и краткое содержание бизнес-плана для открытия небольшой онлайн-школы иностранных языков (три сотрудника: владелец-преподаватель, еще один преподаватель, менеджер по продажам). Бизнес-план должен включать следующие разделы:

- резюме проекта;
- описание услуги и ее уникальности;
- анализ рынка и целевой аудитории;
- маркетинговый план (привлечение клиентов);
- производственный (организационный) план;

финансовый план (стартовые затраты, ежемесячные расходы, точка безубыточности);

оценка рисков.

Для каждого раздела укажите 2–3 ключевых вопроса, которые предприниматель должен проработать.

Темы для докладов

1. Пошаговый план открытия ИП в 2026 году: анализ требований и сроков.
2. Выбор системы налогообложения для интернет-магазина: сравнение УСН, патента и НПД.
3. Разработка бизнес-плана для привлечения льготного кредита (структура и ключевые разделы).
4. Стратегии масштабирования малого бизнеса: горизонтальное, вертикальное и географическое расширение.
5. Франчайзинг как способ развития собственного дела: преимущества и риски (на примере франшизы).
6. Кризисы роста бизнеса по модели Грейнера: как их распознать и преодолеть.
7. Реинвестирование vs распределение прибыли – финансовое решение на разных этапах.
8. Стратегии выхода из бизнеса (продажа, передача, закрытие): сравнительный анализ.
9. Типичные ошибки при организации дела с нуля (по результатам опросов прогоревших стартапов).
10. Как Digital–трансформация меняет модель организации малого предприятия (кейсы автоматизации).

РАЗДЕЛ 3. ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Тема 7. Предпринимательские риски и управление ими. Предпринимательская тайна

Вопросы для опроса

1. Назовите основные виды предпринимательских рисков.
2. Чем финансовый риск отличается от операционного?
3. Перечислите этапы управления риском.
4. В чём суть метода диверсификации при снижении рисков?
5. Что такое самострахование и в каких случаях оно применяется?
6. Для чего используется хеджирование?
7. Что относится к предпринимательской тайне (ноу-хау)?
8. Какие меры защиты коммерческой тайны вы знаете?
9. Что такое соглашение о неразглашении (NDA)?
10. Как страхование помогает предпринимателю управлять рисками?

Тестовые задания:

Тест 1.

Внимательно прочитайте текст задания и поймите, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Что понимается под предпринимательским риском?
 - а) вероятность получения гарантированной прибыли;
 - б) возможность возникновения неблагоприятных последствий деятельности в условиях неопределенности;
 - в) обязательные потери, связанные с налоговыми выплатами;
 - г) отсутствие каких-либо альтернатив в принятии решений.

2. Какой вид риска связан с возможными изменениями валютных курсов, процентных ставок и инфляции?
 - а) производственный риск;
 - б) финансовый риск;
 - в) правовой риск;
 - г) кадровый риск.

3. Что из перечисленного относится к информации, составляющей предпринимательскую тайну?
 - а) сведения о численности и заработной плате сотрудников (стандартная отчетность);
 - б) данные о клиентской базе и поставщиках, условия контрактов, ноу-хау;
 - в) публичная бухгалтерская отчетность;
 - г) информация о руководителе, содержащаяся в ЕГРЮЛ.

4. Какой метод управления рисками предполагает передачу риска третьей стороне (например, страховой компании)?
 - а) уклонение от риска;
 - б) принятие риска на себя;
 - в) трансферт (передача) риска;
 - г) игнорирование риска.

5. Какое действие является нарушением режима предпринимательской тайны?
 - а) подписание с сотрудником соглашения о неразглашении;
 - б) ограничение доступа к конфиденциальной информации;
 - в) передача секретных сведений конкуренту за вознаграждение;
 - г) маркировка документов грифом «Коммерческая тайна».

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие виды рисков относятся к внешним (неуправляемым или слабоуправляемым) по отношению к предпринимательской организации?

- а) изменение налогового законодательства;
- б) поломка оборудования на производстве;
- в) колебания рыночного спроса;
- г) увольнение ключевого специалиста;
- д) природные катастрофы и форс-мажор.

2. Какие методы относятся к методам снижения предпринимательских рисков?

- а) диверсификация деятельности (расширение ассортимента, рынков);
- б) страхование имущества и ответственности;
- в) игнорирование любых предупреждений о рисках;
- г) создание резервных фондов;
- д) детальный анализ контрагентов перед заключением сделок.

3. Какие сведения не могут составлять предпринимательскую (коммерческую) тайну в соответствии с законодательством РФ?

- а) учредительные документы и сведения о регистрации;
- б) численность и состав работников, система оплаты труда;
- в) рецептура и технология производства уникального продукта;
- г) данные о загрязнении окружающей среды и нарушении законодательства;
- д) список поставщиков и условия поставок.

4. Какие меры должны быть предприняты для обеспечения режима предпринимательской тайны в организации?

- а) утверждение перечня сведений, составляющих коммерческую тайну;
- б) свободный доступ всех сотрудников к секретным документам;
- в) подписание с работниками соглашений о неразглашении;
- г) маркировка документов и носителей информации грифом секретности;
- д) публикация всех секретных сведений на сайте компании.

5. Какие факторы увеличивают предпринимательские риски на этапе создания бизнеса?

- а) недостаток стартового капитала;
- б) отсутствие опыта у предпринимателя;
- в) высокая диверсификация поставщиков;
- г) наличие нескольких независимых источников дохода;
- д) высокая конкуренция на рынке.

6. Какие виды страхования используются для защиты от предпринимательских рисков?

- а) страхование имущества от пожара и кражи;
- б) страхование ответственности перед третьими лицами;
- в) страхование от перепадов настроения руководителя;
- г) страхование риска перерыва в производстве;
- д) страхование финансовых рисков (неисполнение контрактов).

Тест 3.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов управления предпринимательскими рисками:

- а) мониторинг и контроль рисков (отслеживание изменений);
- б) анализ и оценка рисков (вероятность, размер ущерба);
- в) выявление и идентификация возможных рисков;
- г) корректировка мер управления на основе обратной связи;
- д) выбор методов воздействия на риск (избежание, снижение, трансферт, принятие).

2. Установите последовательность действий при наступлении страхового случая (реализации риска):

- а) обращение в страховую компанию с заявлением о выплате;
- б) сбор и оформление подтверждающих документов;
- в) получение страхового возмещения;
- г) уведомление страховой компании о наступлении страхового случая в установленный срок;
- д) экспертиза и оценка страховой компанией размера ущерба.

3. Установите последовательность введения режима предпринимательской тайны в организации:

- а) ознакомление сотрудников с перечнем и подписание соглашений о неразглашении;
- б) утверждение руководителем перечня сведений, составляющих

коммерческую тайну;

в) разработка локального нормативного акта (Положения о коммерческой тайне);

г) организация физической защиты носителей информации (сейфы, пароли, пропускная система);

д) нанесение грифа «Коммерческая тайна» на документы и электронные носители.

4. Установите последовательность действий при обнаружении утечки предпринимательской тайны:

а) создание комиссии по расследованию факта утечки;

б) сбор доказательств и фиксация нарушения;

в) проведение служебного расследования и выявление виновных;

г) обнаружение признаков разглашения конфиденциальной информации;

д) применение мер ответственности к виновным лицам (дисциплинарная, гражданско-правовая, уголовная).

Тест 4.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

Внимательно прочитайте оба списка: список 1 – термины; список 2 – определения.

Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

Записать попарно цифры и буквы вариантов ответа в таблицу.

Список 1 (термины):

1. Предпринимательский риск
2. Диверсификация
3. Хеджирование
4. Самострахование (резервирование)
5. Страхование рисков
6. Предпринимательская (коммерческая) тайна
7. Ноу-хау
8. Соглашение о неразглашении (NDA)
9. Форс-мажор
10. Риск-менеджмент

Список 2 (определения):

А. Процесс систематического выявления, анализа, оценки и снижения рисков в предпринимательской деятельности.

Б. Распределение активов или направлений деятельности между различными объектами для снижения концентрации риска (например, расширение ассортимента, работа на разных рынках).

В. Обстоятельства непреодолимой силы (стихийные бедствия, военные

действия, запреты государственных органов), освобождающие от ответственности за неисполнение обязательств.

Г. Метод управления рисками, предполагающий создание резервного фонда для покрытия возможных убытков за счет собственных средств.

Д. Механизм снижения финансовых рисков с помощью производных инструментов (фьючерсов, опционов), фиксирующий будущую цену актива.

Е. Возможность возникновения неблагоприятных последствий предпринимательской деятельности в условиях неопределенности.

Ж. Защита имущественных интересов от определенных рисков путем уплаты страховых взносов специализированной организации.

З. Правовой документ, устанавливающий обязательство стороны не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от другой стороны.

И. Сведения любого характера (технические, коммерческие, организационные), имеющие действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам.

К. Конфиденциальная информация, обладающая коммерческой ценностью, доступ к которой ограничен ее обладателем в соответствии с законодательством.

Тест 5.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается заполнение таблицы соответствия.

Внимательно прочитайте предложенные варианты рисков и методы их снижения.

Сопоставить вид предпринимательского риска с наиболее эффективным методом его снижения.

Записать буквы вариантов ответов в соответствующих строках таблицы.

Сопоставьте вид предпринимательского риска (левый столбец) с наиболее подходящим методом управления им (правый столбец):

Вид риска	Метод управления риском
1. Риск потери имущества при пожаре	А. Диверсификация поставщиков
2. Риск срыва поставки единственным поставщиком	Б. Заключение форвардного контракта на поставку сырья по фиксированной цене
3. Риск колебания цен на сырье	В. Страхование имущества
4. Риск недобросовестности контрагента	Г. Проверка контрагента (анализ выписок, бухгалтерской отчетности, судебных споров)
5. Риск ухода ключевого сотрудника к конкуренту	Д. Подписание соглашения о неразглашении (NDA) и условие о запрете конкуренции (non-compete)

6. Риск снижения спроса на основной продукт	Е. Диверсификация ассортимента
---	--------------------------------

Контрольные задания:

Задание 1.

Предприниматель открывает интернет-магазин по продаже электроники. Проведите для него идентификацию и классификацию возможных предпринимательских рисков по следующим категориям (не менее трех рисков в каждой):

- внешние риски (макросреда);
- рыночные риски;
- операционные (производственные) риски;
- финансовые риски;
- правовые риски.

Для каждого выявленного риска предложите конкретный метод минимизации.

Задание 2.

Разработайте фрагмент Положения о коммерческой тайне для предпринимательской организации, занимающейся разработкой программного обеспечения. Включите в разработку:

- определение того, какие сведения составляют коммерческую тайну организации (не менее четырех позиций);
- перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну (со ссылкой на законодательство, не менее трех позиций);
- порядок допуска сотрудников к конфиденциальной информации;
- основные обязанности сотрудника по сохранению коммерческой тайны;
- меры ответственности за разглашение.

Задание 3.

В организации произошла утечка коммерческой тайны: бывший сотрудник, уволившись, передал конкуренту базу клиентов и технологическую карту производства уникального продукта. При увольнении сотрудник не подписывал соглашение о неразглашении, но в трудовом договоре был пункт об обязанности сохранять конфиденциальную информацию в течение трех лет после увольнения. Оцените правовые и управленческие ошибки организации, которые привели к данной ситуации. Предложите:

- какие меры следует предпринять организации для защиты своих интересов (судебные и внесудебные);
- какие изменения необходимо внести в кадровые и управленческие процессы для предотвращения подобных ситуаций в будущем;
- как снизить ущерб от уже произошедшей утечки.

Задание 4.

Предприниматель получил два альтернативных инвестиционных проекта. По проекту А вероятность получения прибыли 1 млн руб. составляет 70%, вероятность убытка 500 тыс. руб. — 30%. По проекту Б вероятность получения прибыли 2 млн руб. составляет 40%, вероятность убытка 800 тыс. руб. — 60%.

Рассчитайте:

математическое ожидание результата для каждого проекта;

коэффициент вариации (или простое сопоставление: ожидаемая прибыль на единицу риска, если риск выразить как возможный убыток).

Какой проект следует выбрать предпринимателю, если он нейтрален к риску? Какой проект выберет предприниматель, не склонный к риску (избегающий потерь)? Какой проект соответствует принципу «разумного риска» с точки зрения предпринимательской этики, если после убытка по проекту Б компания может обанкротиться? Обоснуйте ответ.

Задание 5 (комплексное ситуационное).

Предпринимательская организация заключила контракт на поставку оборудования с зарубежным партнером. Условия контракта: оплата 100% предоплата в евро, поставка через 60 дней после оплаты. Курс евро за это время вырос на 15%, что привело к удорожанию сделки для покупателя. Кроме того, партнер задержал поставку на 30 дней, сославшись на внутренние проблемы. В контракте не были прописаны штрафные санкции за просрочку и механизм пересмотра цены. Проанализируйте, какие риски реализовались в данной ситуации. Предложите систему мер, которые следует предусмотреть в будущих контрактах для защиты от:

валютного риска;

риска неисполнения сроков партнером;

риска недобросовестности контрагента.

Какие разделы и условия должны быть обязательно включены во внешне-торговый контракт с позиции управления предпринимательскими рисками?

Тема 8. Деловые коммуникации как один из элементов предпринимательской деятельности

Вопросы для опроса

1. Чем внутренние коммуникации отличаются от внешних?
2. Назовите основные барьеры деловой коммуникации и способы их преодоления.
3. Какие правила этикета важны при электронной деловой переписке?
4. Что входит в структуру коммерческого предложения?
5. Какую роль играет обратная связь в деловых коммуникациях?

6. Какие невербальные сигналы влияют на эффективность общения?
7. Для чего нужна предварительная подготовка к публичному выступлению?
8. В чём различие между деловой беседой и деловыми переговорами?
9. Как правильно представить презентацию для потенциальных инвесторов?
10. Какие приёмы активного слушания повышают эффективность коммуникации?

Тестовые задания:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Что понимается под деловыми коммуникациями в предпринимательской деятельности?

- а) только письменный обмен документами между организациями;
- б) процесс обмена информацией, идеями и мнениями между участниками предпринимательской деятельности, направленный на достижение деловых целей;
- в) исключительно устные переговоры между руководителями;
- г) техническое обеспечение телефонных переговоров.

2. Какой вид деловых коммуникаций предполагает передачу информации с использованием устной речи, телефонных разговоров и личных встреч?

- а) вербальные коммуникации;
- б) невербальные коммуникации;
- в) письменные коммуникации;
- г) виртуальные коммуникации.

3. Что из перечисленного относится к барьерам эффективной деловой коммуникации?

- а) обратная связь от получателя информации;
- б) использование профессионального жаргона, непонятного собеседнику;
- в) активное слушание оппонента;
- г) уточняющие вопросы для проверки понимания.

4. Какой процент информации, по исследованиям, передается через невербальные каналы коммуникации (мимика, жесты, интонация) при личном общении?

- а) менее 10%;
- б) около 30%;
- в) более 60%;
- г) 100%.

5. Что понимается под активным слушанием как техникой эффективной деловой коммуникации?

- а) молчаливое кивание без понимания смысла сказанного;
- б) способность точно воспринимать, осмысливать и реагировать на сообщение собеседника, демонстрируя внимание и заинтересованность;
- в) перебивание собеседника для выражения собственного мнения;
- г) ведение параллельного разговора по телефону.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие элементы входят в структуру деловой коммуникации как процесса?

- а) отправитель (источник информации);
- б) сообщение (информация, закодированная для передачи);
- в) канал передачи (средство доставки сообщения);
- г) погода в день передачи сообщения;
- д) получатель и обратная связь.

2. Какие виды деловых коммуникаций выделяют по форме общения?

- а) устные (личные встречи, переговоры, совещания, телефонные разговоры);
- б) письменные (деловые письма, контракты, отчеты, служебные записки);
- в) астральные (передача мыслей на расстоянии);
- г) невербальные (жесты, мимика, позы, интонация);
- д) электронные (электронная почта, мессенджеры, видеоконференции).

3. Какие принципы лежат в основе эффективной деловой коммуникации?

- а) ясность и понятность сообщения для получателя;

- б) игнорирование обратной связи;
- в) уважение к собеседнику и его позиции;
- г) своевременность передачи информации;
- д) использование сложных терминов для демонстрации компетентности.

4. Какие факторы способствуют эффективности деловой коммуникации в организации?

- а) наличие четких каналов коммуникации (вертикальных и горизонтальных);
- б) культура обратной связи между руководителями и подчиненными;
- в) отсутствие каких-либо регламентов общения;
- г) умение слушать и слышать собеседника;
- д) использование единой терминологии и понятийного аппарата.

5. Какие ошибки наиболее часто встречаются в деловой письменной коммуникации?

- а) отсутствие четкой структуры письма (тема, цель, основная часть, заключение);
- б) использование грамотной, хорошо выверенной лексики;
- в) игнорирование правил делового этикета в переписке;
- г) наличие орфографических и пунктуационных ошибок;
- д) указание четких сроков и ожидаемых действий получателя.

6. Какие невербальные сигналы следует учитывать в процессе деловой коммуникации?

- а) зрительный контакт (прямые или отведенные глаза);
- б) содержание произносимых слов;
- в) поза и положение тела (открытая или закрытая);
- г) интонация и тембр голоса;
- д) дата и время суток.

Тест 3.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов процесса деловой коммуникации (от инициации до завершения):

- а) выбор канала передачи сообщения;
- б) кодирование информации отправителем;
- в) получение сообщения получателем и его декодирование;
- г) возникновение идеи или потребности в передаче информации;

д) обратная связь от получателя к отправителю.

2. Установите последовательность этапов подготовки к важной деловой встрече (совещанию, переговорам):

- а) определение цели, повестки и желаемых результатов;
- б) сбор необходимой информации и материалов;
- в) выбор участников и их информирование;
- г) проведение самой встречи с соблюдением регламента;
- д) подготовка итогового документа (протокола, резюме) и рассылка участникам.

3. Установите последовательность действий при проведении конструктивной обратной связи подчиненному:

- а) описание конкретного поведения или результата, а не личности сотрудника;
- б) определение совместного плана улучшений;
- в) создание доверительной атмосферы и обозначение цели разговора;
- г) выражение поддержки и признание усилий;
- д) предоставление сотруднику возможности высказать свою точку зрения.

4. Установите последовательность этапов разрешения коммуникационного конфликта в коллективе:

- а) поиск вариантов решения, учитывающих интересы обеих сторон;
- б) выслушивание позиции каждой стороны без перебивания;
- в) установление конструктивного диалога и снятие эмоционального напряжения;
- г) выявление истинных причин разногласий и интересов участников;
- д) фиксация достигнутых договоренностей и контроль исполнения.

Тест 4.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

Внимательно прочитать оба списка: список 1 – термины; список 2 – определения.

Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

Записать попарно цифры и буквы вариантов ответа в таблицу.

Список 1 (термины):

- 1. Деловые коммуникации
- 2. Вербальная коммуникация
- 3. Невербальная коммуникация
- 4. Активное слушание
- 5. Обратная связь

6. Коммуникационный барьер
7. Эмпатия в коммуникации
8. Деловой этикет в коммуникациях
9. Письменная деловая коммуникация
10. Горизонтальные коммуникации

Список 2 (определения):

А. Обмен информацией между сотрудниками одного иерархического уровня (между отделами, коллегами), обеспечивающий координацию деятельности.

Б. Передача информации с помощью слов (устной или письменной речи).

В. Система правил поведения, регулирующих внешние проявления делового общения (приветствия, обращения, переписку, проведение встреч).

Г. Процесс обмена информацией, идеями и мнениями между участниками предпринимательской деятельности, направленный на достижение деловых целей.

Д. Способность понимать и разделять чувства, мысли и эмоции собеседника, что способствует установлению доверительных отношений.

Е. Передача информации с помощью жестов, мимики, позы, интонации, зрительного контакта и других невербальных сигналов.

Ж. Реакция на сообщение, позволяющая отправителю оценить, насколько правильно было понято сообщение получателем.

З. Форма делового общения, включающая письма, контракты, отчеты, служебные записки, требующая соблюдения структуры, грамотности и этических норм.

И. Техника восприятия информации, предполагающая полную концентрацию на собеседнике, уточнение вопросов и перефразирование для проверки понимания.

К. Препятствие на пути передачи информации, возникающее из-за различий в языке, восприятии, статусе, эмоциональном состоянии или внешних помех.

Тест 5.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается заполнение таблицы соответствия.

Внимательно прочитать предложенные варианты коммуникационных ситуаций и барьеров.

Сопоставить коммуникационную ситуацию (левый столбец) с вероятным коммуникационным барьером (правый столбец).

Записать буквы вариантов ответов в соответствующих строках таблицы.

Сопоставьте описание коммуникационной ситуации с видом коммуникационного барьера:

Ситуация	Барьер
1. Руководитель отдает распоряжение с использованием профессиональных терминов, а подчиненный не понимает их значения	А. Эмоциональный барьер
2. Сотрудник настолько расстроен критикой, что не воспринимает содержательную часть сообщения	Б. Семантический (языковой) барьер
3. В шумном цехе рабочий не слышит указания мастера	В. Статусный барьер
4. Подчиненный не сообщает руководителю о проблеме, так как боится негативной реакции	Г. Физический барьер (шум, расстояние)
5. Руководитель в письме использовал размытые формулировки вместо конкретных сроков и задач	Д. Барьер неверной интерпретации (неясность сообщения)
6. Новичок не задает вопросов более опытному коллеге, стесняясь показаться некомпетентным	Е. Психологический барьер (страх, неуверенность)

Контрольные задания:

Задание 1.

В организации регулярно проводятся планерки с участием руководителя и начальников отделов. Однако эти совещания малоэффективны: руководитель говорит 80% времени, сотрудники пассивно слушают, вопросы не задают, решения не фиксируются, поручения не выполняются в срок. Проанализируйте данную ситуацию с позиции деловых коммуникаций. Выявите не менее четырех коммуникационных проблем. Предложите конкретные меры по повышению эффективности совещаний (регламент, роли участников, форматы обратной связи, фиксация решений и контроль исполнения). Разработайте краткий чек-лист «Как провести эффективное совещание».

Задание 2.

Вам необходимо написать деловое письмо потенциальному партнеру с предложением о сотрудничестве. Составьте проект такого письма, соблюдая требования делового этикета и эффективной письменной коммуникации. Письмо должно включать:

- обращение к адресату;
- представление себя и своей организации;
- суть предложения (конкретное, выгодное для партнера);
- аргументацию преимуществ сотрудничества;
- предложение о следующем шаге (встреча, переговоры, дополнительная информация);
- уважительное завершение с подписью и контактными данными.

После составления письма кратко поясните, какие принципы деловой коммуникации вы соблюдали при его написании.

Задание 3.

В процессе переговоров между двумя компаниями возникла конфликтная ситуация: представитель покупателя несколько раз перебивал продавца, не давал закончить мысль, использовал резкие формулировки («это несерьезное предложение», «вы вводите нас в заблуждение»), а также демонстрировал закрытые позы (скрещенные руки, отведенный взгляд). Продавец, в свою очередь, начал оправдываться и потерял нить аргументации. Переговоры оказались на грани срыва.

Проанализируйте невербальные и вербальные ошибки участников переговоров. Какие коммуникационные ошибки допустил покупатель? Как следовало поступить продавцу, чтобы сохранить конструктивный диалог? Предложите алгоритм восстановления коммуникации в данной ситуации, используя техники активного слушания, «я-сообщений» и управления эмоциями.

Задание 4.

Разработайте памятку для сотрудников организации «Правила эффективной деловой переписки по электронной почте». Памятка должна включать следующие разделы:

структура делового письма (тема, обращение, основная часть, заключение, подпись);

требования к содержанию (ясность, конкретность, грамотность, уважительность);

правила цитирования и ответа на полученные письма;

сроки ответа на различные типы писем;

что категорически недопустимо в деловой переписке (эмоциональные выражения, капслок, неформальные сокращения, игнорирование писем).

Каждый раздел сопроводите кратким обоснованием.

Задание 5 (ситуационное комплексное).

В компании работает распределенная команда из трех городов. Сотрудники используют для коммуникации электронную почту, мессенджер (Telegram) и проводят еженедельные видеоконференции. Однако наблюдаются следующие проблемы:

срочные сообщения в мессенджере остаются без ответа по несколько часов;

в видеоконференциях участники часто отвлекаются, не включают камеру, перебивают друг друга;

письменные задания, переданные через мессенджер, теряются, сроки их выполнения срываются;

сотрудники жалуются на информационную перегрузку и непонимание, какой канал для каких целей использовать.

Предложите регламент деловых коммуникаций для распределенной команды, включающий:

назначение каналов коммуникации по типам сообщений (срочные, плановые, документооборот);

правила использования мессенджера (ожидаемое время ответа, запрет на голосовые сообщения и т.п.);

регламент видеоконференций (подготовка, использование камеры, очередность выступлений, фиксация решений);

правила работы с электронной почтой (темы, получатели, сроки ответа);
ответственность за нарушение коммуникационного регламента.

Обоснуйте, почему предложенные вами меры повысят эффективность деловых коммуникаций в компании.

Темы для докладов

1. Анализ барьеров коммуникации в малом коллективе (на примере отдела продаж из 5 человек).

2. Эффективная деловая переписка с клиентами: структура, тон, типичные ошибки.

3. Публичная презентация стартапа для инвесторов: структура и ключевые слайды.

4. Роль обратной связи в управлении микропредприятием: инструменты и практики.

5. Психологические аспекты деловых коммуникаций: типы оппонентов и способы взаимодействия.

6. Коммуникационная стратегия вывода нового продукта на рынок (учебный кейс).

7. Электронная коммуникация в удалённой команде: выбор инструментов и этикет.

8. Как конфликт интересов внутри команды отражается на внешних бизнес-коммуникациях.

9. Коммуникации с государственными органами: как грамотно строить диалог предпринимателю.

10. Использование социальных сетей для внешних коммуникаций малого бизнеса: тактики и риски.

Тема 9. Стратегия и тактика ведения деловых переговоров

Вопросы для опроса

1. Что означает аббревиатура BATNA и почему её важно определять перед переговорами?

2. Назовите три основные стратегии ведения переговоров по Гарвардскому методу.

3. В чём суть принципиального подхода (отделение человека от проблемы)?

4. Какие тактические приёмы могут использовать недобросовестные

оппоненты?

5. Что такое «зона согласия» (зона возможной сделки)?
6. Как правильно фиксировать достигнутые договорённости?
7. Зачем необходим постпереговорный анализ?
8. Приведите пример тактики «салями» в переговорах.
9. Как защититься от манипулятивных тактик оппонента?
10. В чём отличие распределительных переговоров от интегративных?

Тестовые задания:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

1. Что понимается под стратегией ведения деловых переговоров?
 - а) совокупность конкретных приемов и уловок, используемых в ходе переговоров;
 - б) общая концепция, определяющая долгосрочные цели, принципы и подходы к взаимодействию с оппонентом на переговорах;
 - в) протокольные правила проведения переговорного мероприятия;
 - г) текст итогового соглашения.
2. Какой тип переговорной стратегии предполагает ориентацию на победу любой ценой, даже за счет разрыва отношений с партнером?
 - а) партнерский (интегративный) подход;
 - б) компромиссный подход;
 - в) конкурентный (позиционный) подход;
 - г) избегающий подход.
3. Что относится к тактическим приемам ведения деловых переговоров?
 - а) формулирование миссии организации;
 - б) прием «завышение начальных требований»;
 - в) разработка бизнес-плана;
 - г) проведение маркетингового исследования.
4. Что понимается под BATNA (Best Alternative To Negotiated Agreement) в переговорной стратегии?
 - а) наилучший вариант развития событий после переговоров;
 - б) наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению, определяющая готовность стороны отказаться от сделки;
 - в) текст проекта соглашения;

г) перечень участников переговоров.

5. Какой тип переговорной тактики предполагает постепенное раскрытие своих интересов и уступки в обмен на ответные шаги партнера?

- а) тактика «ультиматум»;
- б) тактика «уход»;
- в) тактика «пошагового сближения»;
- г) тактика «ложный акцент».

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

1. Какие виды переговорных стратегий выделяют в современной теории переговоров?

- а) конкурентная стратегия (позиционный торг);
- б) партнерская стратегия (интегративная, принципиальные переговоры);
- в) анархическая стратегия;
- г) компромиссная стратегия;
- д) стратегия избегания (уклонения).

2. Какие принципы лежат в основе партнерской (интегративной) стратегии ведения переговоров?

- а) отделение человека от проблемы;
- б) концентрация на позициях, а не на интересах;
- в) концентрация на интересах, а не на позициях;
- г) поиск взаимовыгодных вариантов (win-win);
- д) использование объективных критериев.

3. Какие тактические приемы характерны для конкурентной (позиционной) стратегии переговоров?

- а) завышение начальных требований;
- б) активное слушание и уточнение интересов;
- в) «палочная тактика» (искусственное затягивание переговоров);
- г) «салями» (постепенное, мелкими шагами, получение уступок);
- д) предложение нескольких альтернативных вариантов.

4. Какие факторы влияют на выбор стратегии ведения переговоров?

- а) степень зависимости от партнера;
- б) ценность долгосрочных отношений с партнером;

- в) личный вкус переговорщика в выборе галстука;
- г) распределение сил и ресурсов сторон;
- д) характер обсуждаемого вопроса (делимый или неделимый).

5. Какие действия относятся к тактике «закрытые двери» в переговорах?

- а) угроза уйти с переговоров, если партнер не примет условия;
- б) ссылка на необходимость согласования с вышестоящим руководством;
- в) демонстративное покидание переговорной комнаты;
- г) активное использование открытых вопросов;
- д) предоставление дополнительной информации о своих интересах.

6. Какие ошибки наиболее часто допускаются при выборе стратегии и тактики ведения переговоров?

- а) использование конкурентной тактики в долгосрочных партнерских отношениях;
- б) чрезмерная уступчивость без получения взаимных уступок;
- в) недостаточная подготовка к переговорам и отсутствие четкой стратегии;
- г) определение BATNA перед началом переговоров;
- д) анализ интересов сторон до начала переговоров.

Тест 3.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

1. Установите последовательность этапов разработки переговорной стратегии:

- а) анализ сильных и слабых сторон своей позиции;
- б) определение целей и желаемых результатов переговоров;
- в) сбор информации о партнере, его интересах и BATNA;
- г) выбор типа стратегии (конкурентная, партнерская, компромиссная);
- д) разработка тактических приемов для реализации стратегии.

2. Установите последовательность этапов реализации конкурентной (позиционной) стратегии:

- а) выдвижение завышенных начальных требований;
- б) анализ встречных требований партнера;
- в) предъявление доказательств и аргументов в пользу своей позиции;

г) постепенное мелкое уступки («салями») для демонстрации готовности к соглашению;

д) фиксация итоговой позиции на приемлемом уровне.

3. Установите последовательность действий при реализации партнерской (интегративной) стратегии:

а) выявление глубинных интересов каждой из сторон;

б) совместная генерация возможных вариантов решения;

в) отделение личных отношений от предмета переговоров;

г) выбор варианта, максимально учитывающего интересы обеих сторон;

д) использование объективных критериев для оценки справедливости решения.

4. Установите последовательность этапов переговоров в соответствии со стратегией «принципиальных переговоров» (Фишер, Юри):

а) люди: отделите человека от проблемы;

б) интересы: сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях;

в) варианты: прежде чем решать, выработайте взаимовыгодные варианты;

г) критерии: настаивайте на использовании объективных критериев.

Тест 4.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

Внимательно прочитать оба списка: список 1 – термины; список 2 – определения.

Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

Записать попарно цифры и буквы вариантов ответов в таблицу.

Список 1 (термины):

1. Стратегия переговоров
2. Тактика переговоров
3. BATNA
4. Позиционный торг
5. Интегративные переговоры
6. «Win-Win»
7. «Win-Lose»
8. Объективные критерии
9. Закрытые двери
10. Салями

Список 2 (определения):

А. Конкретные приемы и методы, используемые для реализации выбранной переговорной стратегии в ходе взаимодействия.

Б. Общая концепция, определяющая долгосрочные цели, принципы и подходы к взаимодействию с оппонентом на переговорах.

В. Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению; вариант действий в случае, если переговоры не приведут к соглашению.

Г. Ситуация, в которой обе стороны переговоров достигают своих целей и получают выгоду.

Д. Переговоры, ориентированные на поиск взаимовыгодных решений, учитывающих интересы обеих сторон.

Е. Метод ведения переговоров, при котором каждая сторона отстаивает свою позицию, используя уступки как инструмент достижения соглашения.

Ж. Ситуация, в которой выигрыш одной стороны означает проигрыш другой («игра с нулевой суммой»).

З. Независимые стандарты (цены, экспертные оценки, законодательство, обычаи делового оборота), используемые для оценки справедливости решения.

И. Тактический прием, при котором сторона делает вид, что вопрос требует согласования с вышестоящим руководством, или демонстративно покидает переговоры.

К. Тактический прием, заключающийся в постепенном получении уступок от партнера мелкими шагами («по кусочку»).

Тест 5.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается заполнение таблицы соответствия.

Внимательно прочитать предложенные варианты тактических приемов и их описаний.

Сопоставить тактический прием (левый столбец) с его кратким описанием (правый столбец).

Записать буквы вариантов ответов в соответствующих строках таблицы.

Сопоставьте тактический прием ведения переговоров с его описанием:

Тактический прием	Описание
1. Завышение требований	А. Умышленное затягивание переговоров, создание искусственных препятствий для выведения партнера из равновесия
2. «Палочная тактика»	Б. Предложение партнеру рассмотреть не один, а несколько возможных вариантов решения
3. Уход (уклонение)	В. Первоначальное выдвигание значительно более высоких требований, чем ожидается получить в итоге
4. Пакетирование	Г. Временное прекращение обсуждения сложного вопроса с переносом его на потом

5. Выжидание	Д. Связывание нескольких вопросов в один пакет для обмена уступками
6. Альтернативные варианты	Е. Демонстрация незаинтересованности, паузы в ответах, чтобы заставить партнера говорить первым или уступить
7. «Взятка»	Ж. Предложение дополнительной мелкой выгоды партнеру в обмен на серьезную уступку по основному вопросу

Контрольные задания:

Задание 1.

Предприниматель вступает в переговоры с крупным арендодателем о снижении арендной платы на 20% для своего розничного магазина. Арендодатель изначально настроен жестко, отказывается обсуждать снижение, ссылаясь на рыночные ставки. Перед предпринимателем стоит задача: сохранить помещение, но снизить расходы. Проведите анализ ситуации и разработайте переговорную стратегию. В ответе укажите:

какой тип стратегии (конкурентная, партнерская, компромиссная) целесообразно выбрать и почему;

какую информацию необходимо собрать до переговоров (включая BATNA своей стороны и предполагаемую BATNA арендодателя);

какие тактические приемы могут быть использованы;

какие возможны альтернативные варианты решения (например, отсрочка платежа, ремонт в счет аренды, снижение ставки на меньший процент).

Задание 2

В ходе переговоров о цене поставки оборудования продавец использовал следующие тактические приемы: завысил начальную цену на 30%, затем после паузы и возражений покупателя снизил цену на 10%, сославшись на то, что «идет навстречу», но при этом добавил условие о 100% предоплате. Покупатель, в свою очередь, применил тактику «уход», заявив, что должен посоветоваться с руководством, и покинул переговоры. Через три дня покупатель вернулся с встречным предложением: цена на 15% ниже стартовой, отсрочка платежа 30 дней.

Проанализируйте тактические приемы каждой стороны. Какие из них являются этичными, а какие могут быть отнесены к манипулятивным? Каковы риски использования такого подхода для долгосрочных отношений? Предложите альтернативный сценарий ведения этих переговоров на основе партнерской стратегии с использованием объективных критериев (рыночные цены, условия конкурентов, стоимость аналогичного оборудования).

Задание 3.

Разработайте чек-лист «Подготовка к переговорам: стратегия и тактика», который предприниматель может использовать перед важной

встречей. Чек-лист должен включать следующие разделы (не менее 3 пунктов в каждом):

- анализ ситуации и сбор информации;
- определение целей и BATNA;
- выбор стратегии переговоров;
- планирование тактических приемов;
- подготовка альтернативных вариантов решений;
- организационно-протокольные вопросы.

Каждый пункт чек-листа должен быть сформулирован как конкретный вопрос или действие («Да/Нет», «Сделано/Не сделано»).

Задание 4 (ситуационное комплексное).

Предприниматель ведет переговоры с потенциальным инвестором о вложении 5 млн руб. в развитие бизнеса в обмен на 25% долю. Инвестор предлагает 4 млн руб. за 30% доли и требует место в совете директоров. Предпринимателю нужны именно 5 млн руб. для реализации плана расширения, и он не хочет отдавать более 25%. У предпринимателя есть альтернатива: банковский кредит на 5 млн руб. под 18% годовых.

Определите BATNA предпринимателя. Как знание своей BATNA влияет на переговорную позицию? Разработайте сценарий переговоров, в котором предприниматель:

использует объективные критерии (рыночные оценки стоимости бизнеса, условия альтернативных инвестиций);

предлагает инвестору взаимовыгодные альтернативы (например, поэтапное вхождение, опцион на увеличение доли при достижении KPI);

не идет на невыгодные уступки.

Опишите возможные варианты итогового соглашения, учитывающего интересы обеих сторон.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает три КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля по дисциплине:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать обучающийся	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
--------------------------------	---	------------------------------------	---

КТ 1	100	0,1	10
КТ 2	100	0,1	10
КТ 3	100	0,1	10
Итого:	х	0,3	30

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ x Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ – 1.

Раздел 1.

Тематика докладов:

1. Эволюция предпринимательской деятельности: от древней торговли до цифровой экономики
2. Сравнительный анализ предпринимательской этики в различных исторических парадигмах (аскетическая модель, разумный эгоизм, патернализм, альтруизм)
3. Протестантская трудовая этика как фундамент современного капитализма (по М. Веберу)
4. Предпринимательская среда: структура, факторы прямого и косвенного воздействия
5. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в РФ: преимущества и ограничения
6. Объединения предпринимательских организаций: картели, синдикаты, тресты, концерны, холдинги – историческая эволюция и современность
7. Предпринимательская идея: источники генерации, критерии отбора и методы оценки эффективности
8. Функции предпринимательской деятельности: от классических (Шумпетер) до современных
9. Социальная ответственность предпринимательства: этические основания и практические инструменты реализации
10. Предпринимательские риски: классификация, методы оценки и стратегии управления
11. Предпринимательская (коммерческая) тайна: правовой режим, механизмы защиты и ответственность за разглашение
12. Бизнес-план как инструмент стратегического управления

предпринимательским проектом

13. Лицензирование, сертификация и патентование в предпринимательской деятельности

14. Корпоративная культура предпринимательской организации: структура, уровни и методы формирования

15. Этический кодекс предпринимателя: назначение, структура и практика внедрения

16. Управленческая культура руководителя как фактор эффективности предпринимательской организации

17. Деловые коммуникации в предпринимательстве: вербальные, невербальные, письменные и электронные каналы

18. Стратегии и тактики ведения деловых переговоров: сравнительный анализ конкурентного и партнерского подходов

19. Оценка эффективности культуры делового партнерства: количественные и качественные критерии

20. Этика лидерства в современном предпринимательстве: сервантное, аутентичное и трансформационное лидерство

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое

логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	0-20	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	0-20	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	0-20	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0-20	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0-20	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	100	

Опрос:

Вопросы для опроса:

1. Дайте определение предпринимательской деятельности. Каковы ее основные сущностные признаки?
2. В чем заключается сущность протестантской трудовой этики и какое влияние она оказала на развитие капитализма (по М. Веберу)?
3. Перечислите и кратко охарактеризуйте основные исторические парадигмы этики бизнеса (аскетического служения, разумного эгоизма, авторитарного патернализма, благотворительного альтруизма).
4. Что понимается под предпринимательской средой? Назовите и охарактеризуйте факторы внешней среды прямого и косвенного воздействия.
5. Каковы основные функции предпринимательской деятельности? Раскройте содержание ресурсной, организационной и инновационной функций.
6. Сравните организационно-правовые формы «индивидуальный предприниматель» (ИП) и «общество с ограниченной ответственностью» (ООО) по критериям ответственности, регистрации и налогообложения.

7. Что такое объединения предпринимательских организаций? Назовите и кратко охарактеризуйте основные формы объединений (картель, синдикат, трест, концерн, холдинг).
8. Раскройте содержание понятия «предпринимательская идея». Каковы основные источники ее генерации и критерии оценки?
9. Что такое бизнес-план? Какие разделы обязательно должны присутствовать в его структуре и какую роль каждый из них выполняет?
10. Дайте определение предпринимательского риска. Назовите основные виды рисков по сфере возникновения (внешние и внутренние).
11. Какие методы управления предпринимательскими рисками вы знаете? Раскройте сущность методов избежания, снижения, трансферта и принятия риска.
12. Что понимается под предпринимательской (коммерческой) тайной? Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну в соответствии с законодательством РФ?
13. Какие меры должна предпринять организация для обеспечения режима коммерческой тайны (не менее четырех)?
14. Что такое корпоративная культура организации? Назовите и охарактеризуйте ее уровни (поверхностный, внутренний, глубинный).
15. Какие элементы входят в структуру управленческой культуры руководителя? Раскройте личностный, профессиональный и поведенческий компоненты.
16. Дайте определение деловым коммуникациям. Назовите основные виды деловых коммуникаций и охарактеризуйте их особенности.
17. Что такое активное слушание? Назовите основные техники активного слушания, используемые в деловой коммуникации.
18. Сравните конкурентную (позиционную) и партнерскую (интегративную) стратегии ведения деловых переговоров по целям, отношению к партнеру и временной ориентации.
19. Что такое BATNA? Как знание своей BATNA влияет на переговорную позицию и результат переговоров?
20. Раскройте содержание понятия «этическое лидерство». Назовите основные характеристики этического лидера (не менее пяти).
21. Каковы основные этапы процесса принятия управленческого решения в предпринимательской деятельности?
22. Что понимается под социальной ответственностью бизнеса? Приведите примеры ее реализации в современной предпринимательской практике.
23. Какие тактические приемы ведения переговоров относятся к манипулятивным и почему они считаются неэтичными?
24. Какие критерии используются для оценки эффективности культуры делового партнерства (количественные и качественные)?
25. Что такое сервантное (служебное) лидерство и чем оно отличается от традиционного авторитарного лидерства?

Критерии оценивания опроса:

Диапазон баллов	Описание критерия
85-100	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
65-84	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
55-64	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0-54	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

КТ – 2.

Раздел 2.

Тестовые задания

Задание 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

С какого этапа начинается процесс создания предприятия с нуля?

- а) с государственной регистрации в ИФНС;
- б) с формирования предпринимательской идеи и ее проверки;
- в) с открытия расчетного счета в банке;

г) с найма персонала.

Задание 2.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какой минимальный размер уставного капитала установлен для общества с ограниченной ответственностью (ООО) в Российской Федерации?

- а) 1 000 рублей;
- б) 10 000 рублей;
- в) 100 000 рублей;
- г) 1 000 000 рублей.

Задание 3.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какой документ является учредительным для общества с ограниченной ответственностью (ООО)?

- а) устав;
- б) бизнес-план;
- в) меморандум о сотрудничестве;
- г) протокол о намерениях.

Задание 4.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что из перечисленного является обязательным требованием для открытия расчетного счета предприятия?

- а) наличие собственного офиса;
- б) свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- в) штат сотрудников не менее 10 человек;
- г) положительная кредитная история учредителя.

Задание 5.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какой вид деятельности предполагает создание предприятия на основе соглашения, при котором одна сторона (франчайзи) получает право использовать бренд, технологии и бизнес-процессы другой стороны (франчайзера)?

- а) лицензирование;
- б) аутсорсинг;
- в) франчайзинг;
- г) факторинг.

Тип 2. Множественный выбор (несколько верных ответов)

Задание 6.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Какие документы необходимо предоставить в регистрирующий орган (ИФНС) для регистрации ООО?

- а) заявление по форме Р11001;
- б) решение единственного учредителя или протокол собрания учредителей;
- в) бизнес-план, заверенный нотариально;
- г) устав общества;
- д) квитанция об уплате государственной пошлины.

Задание 7.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Какие источники финансирования доступны для создания предприятия на этапе старта (seed-стадия)?

- а) собственные средства учредителей;
- б) эмиссия акций на открытом рынке;

- в) средства бизнес-ангелов;
- д) банковский кредит (при наличии залога или поручительства);
- д) гранты и субсидии для начинающих предпринимателей.

Задание 8.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Какие действия необходимо выполнить после государственной регистрации предприятия?

- а) уведомить внебюджетные фонды (ПФР, ФСС) о регистрации (если это не сделала ИФНС);
- б) заказать печать (при необходимости);
- в) зарегистрировать товарный знак (обязательно для всех);
- г) открыть расчетный счет в банке;
- д) уведомить Роспотребнадзор о начале деятельности (для определенных видов деятельности).

Задание 9.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Какие факторы следует учитывать при выборе организационно-правовой формы создаваемого предприятия?

- а) степень имущественной ответственности учредителей;
- б) цвет логотипа будущей компании;
- в) сложность регистрации и ведения отчетности;
- г) возможность привлечения дополнительных инвестиций;
- д) налоговый режим, соответствующий деятельности.

Тип 3. Установление последовательности

Задание 10.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

Установите последовательность этапов создания предприятия (от начала к завершению):

- а) государственная регистрация в ИФНС;
- б) разработка бизнес-плана и финансовой модели;
- в) формирование предпринимательской идеи и ее проверка;
- г) открытие расчетного счета в банке;
- д) выбор организационно-правовой формы и налогового режима.

Задание 11.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты ответа.

Построить верную последовательность из предложенных элементов.

Записать буквы вариантов ответов в нужной последовательности.

Установите последовательность действий при разработке бизнес-плана:

- а) расчет финансовых показателей (окупаемость, рентабельность);
- б) разработка маркетингового и производственного планов;
- в) определение миссии и целей проекта;
- г) анализ рынка и конкурентов;
- д) составление резюме (краткого изложения всего плана).

Тип 4. Установление соответствия

Задание 12.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

Внимательно прочитайте оба списка: список 1 – этапы создания предприятия; список 2 – их содержание.

Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

Записать попарно цифры и буквы вариантов ответов в таблицу.

Список 1 (этапы):

1. Проверка предпринимательской идеи
2. Выбор организационно-правовой формы
3. Разработка бизнес-плана
4. Государственная регистрация

Список 2 (содержание):

- А. Оценка идеи по критериям спроса, ресурсов, рисков и окупаемости.
- Б. Легализация предприятия, получение свидетельства и постановка на учет.
- В. Детальный документ, включающий маркетинговый, производственный и финансовый разделы.
- Г. Сравнительный анализ ИП, ООО, АО и других форм.

Задание 13.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

Внимательно прочитать оба списка: список 1 – источники финансирования; список 2 – их характеристика.

Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

Записать попарно цифры и буквы вариантов ответов в таблицу.

Список 1 (источники):

1. Собственные средства учредителя
2. Банковский кредит
3. Бизнес-ангел
4. Государственный грант

Список 2 (характеристика):

- А. Частный инвестор, вкладывающий средства в обмен на долю в бизнесе.
- Б. Личные сбережения, продажа имущества, средства семьи.
- В. Безвозмездная целевая субсидия на конкурсной основе.
- Г. Заемные средства на условиях возвратности, срочности и платности.

Тип 5. Открытый вопрос (развернутый ответ)

Задание 14.

Внимательно прочитать текст задания.

Ответить на вопрос развернуто, аргументированно, при необходимости использовать примеры.

Записать ответ в отведенном месте.

Предприниматель планирует создать предприятие по оказанию клининговых услуг. Сравните две организационно-правовые формы – «индивидуальный предприниматель» (ИП) и «общество с ограниченной ответственностью» (ООО) – по следующим критериям:

- ответственность по обязательствам;
- сложность регистрации и отчетности;
- возможности привлечения партнеров и инвестиций;
- налоговые режимы (общие принципы выбора);
- репутационные аспекты при работе с корпоративными клиентами.

Какую форму вы порекомендуете предпринимателю на начальном этапе и почему? Ответ обоснуйте.

Задание 15.

Внимательно прочитать текст задания.

Ответить на вопрос развернуто, аргументированно, при необходимости использовать примеры.

Опишите пошаговый алгоритм создания предприятия в форме ООО с одним учредителем в Российской Федерации.

Включите в описание:

подготовительный этап (идея, бизнес-план, выбор ОКВЭД и налогового

режима);

- формирование уставного капитала и подготовка документов;
- подача документов в ИФНС (способы подачи, сроки);
- получение свидетельства о регистрации;
- регистрация в фондах, получение статистических кодов;
- открытие расчетного счета;
- изготовление печати (по желанию);
- уведомление контролирующих органов о начале деятельности (при необходимости).

Для каждого этапа укажите примерные сроки и ключевые документы.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия	
85-100	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
65-84	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
55-64	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0-54	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

КТ – 3.

Раздел 3.

Контрольные задания:

Задание 1. Конфликт коммуникаций в распределенной команде

Ситуация. В предпринимательской компании, занимающейся разработкой мобильных приложений, работает распределенная команда из 12 человек: 6 разработчиков в офисе в Москве, 3 дизайнера в Санкт-Петербурге и 3 менеджера проектов на удаленке из разных городов. Для коммуникации используются электронная почта, Telegram и Zoom. За последние два месяца участились следующие проблемы:

- срочные сообщения в Telegram остаются без ответа по 3–5 часов;
- в Zoom-конференциях участники отвлекаются, не включают камеры, перебивают друг друга;
- задания, переданные через мессенджер, теряются или выполняются не в срок;

разработчики жалуются на противоречивые требования от разных менеджеров;

дизайнеры утверждают, что не получают обратной связи по своим макетам.

Руководитель компании подозревает, что проблемы связаны не с компетенцией сотрудников, а с отсутствием регламента деловых коммуникаций.

Выявите не менее четырех коммуникационных проблем, описанных в ситуации, и для каждой укажите вероятную причину (отсутствие регламента, неверный выбор канала, культурные различия и т.п.).

Разработайте Регламент деловых коммуникаций для распределенной команды, который должен включать:

назначение каналов коммуникации по типам сообщений (срочные, плановые, документооборот);

правила использования мессенджера (ожидаемое время ответа, запрет на голосовые сообщения и т.п.);

регламент видеоконференций (подготовка, использование камеры, очередность выступлений, фиксация решений);

правила работы с электронной почтой (темы, получатели, сроки ответа);

механизм эскалации (что делать, если сообщение осталось без ответа).

Предложите способ внедрения разработанного регламента и систему ответственности за его нарушение.

Задание 2. Срыв переговоров из-за невербальных ошибок

Ситуация. Предприниматель – владелец небольшой мебельной фабрики – вел переговоры с представителем крупной розничной сети о заключении контракта на поставку кухонных гарнитуров на сумму 15 млн рублей в год. Во время переговоров предприниматель:

опоздал на 20 минут без предупреждения;

во время презентации своего предложения сидел в закрытой позе (скрещенные руки и ноги);

перебивал представителя сети 5–6 раз во время его вопросов и комментариев;

не смотрел собеседнику в глаза, постоянно проверял телефон;

на возражение о высокой цене ответил: «Вы просто не понимаете качество нашей работы».

В итоге представитель сети под благовидным предлогом завершил встречу досрочно, и контракт не состоялся.

Проанализируйте невербальные и вербальные ошибки предпринимателя. Для каждой ошибки объясните, какое негативное восприятие она создала у партнера.

Переформулируйте некорректную фразу предпринимателя о цене («Вы просто не понимаете качество нашей работы») в три альтернативных варианта, соответствующих принципам эффективной и этичной деловой коммуникации.

Предложите пошаговый план подготовки к переговорам для предпринимателя, который позволит избежать подобных ошибок в будущем. Включите в план:

- протокольные аспекты (время, внешний вид, пунктуальность);
- тренировку вербальных и невербальных навыков;
- работу с возражениями (список ожидаемых возражений и этичные варианты ответов);
- правила активного слушания.

Оцените, можно ли восстановить отношения с данной розничной сетью после такого срыва. Если да – предложите конкретные шаги.

Задание 3. Деловая переписка с проблемным партнером

Ситуация. Предприниматель (ООО «Альфа») заключил договор на поставку товара с ООО «Бета». Условия договора: поставка в течение 10 рабочих дней после предоплаты 50%. Предприниматель перечислил предоплату в полном объеме. Прошло 25 дней, товар не поставлен. На звонки менеджеры «Беты» отвечают уклончиво: «все будет, ждите», «у нас технические проблемы». На письменный запрос о сроках поставки пришел ответ: «Мы работаем над вашим вопросом».

Предприниматель решил перевести коммуникацию в строго письменный формат для фиксации обязательств и возможного последующего судебного разбирательства.

Задания:

Составьте проект делового письма от предпринимателя (ООО «Альфа») в адрес ООО «Бета» со следующими элементами:

- ссылка на договор и факт перечисления предоплаты;
- констатация нарушения срока поставки;
- запрос конкретных сроков поставки;
- предупреждение о применении неустойки / штрафных санкций;
- предложение о расторжении договора и возврате предоплаты в случае невозможности поставки;
- требование подтверждения получения письма;
- соблюдение правил делового этикета (уважительный тон, четкая структура, корректные формулировки).

Какие ошибки нельзя допускать в таком письме (перечислите не менее четырех антипаттернов: угрозы, эмоциональные оценки, неконкретные требования и т.п.)?

Если ответ на письмо не последует или будет формальным, какие следующие шаги должен предпринять предприниматель с точки зрения деловых коммуникаций (до обращения в суд)?

Предложите, какие формулировки следует включить в будущие договоры с новыми партнерами, чтобы регламентировать деловую переписку (обязательные сроки ответа на письма, формат претензионной переписки).

Критерии оценивания контрольных заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия
85-100	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
65-84	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
55-64	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0-54	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

5.5. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.

5 Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация (экзамен) проводится в письменной форме. Обучающийся получает экзаменационный билет и приступает к подготовке.

Типовые задания для экзамена

Тестовые задания выбор одного верного ответа

1. Что из перечисленного является первым этапом организации собственного дела?

- а) Привлечение инвестиций на фондовом рынке
- б) Оценка рыночных возможностей и формирование предпринимательской идеи
- в) Открытие расчетного счета в банке

г) Разработка корпоративного сайта

2. Какой вид предпринимательского риска связан с возможными изменениями валютных курсов и процентных ставок?

а) Производственный риск

б) Финансовый риск

в) Правовой риск

г) Кадровый риск

3. Что из перечисленного НЕ может составлять предпринимательскую (коммерческую) тайну в соответствии с законодательством РФ?

а) Данные о клиентской базе и поставщиках

б) Учредительные документы и сведения о регистрации

в) Ноу-хау и технология производства

г) Условия контрактов с партнерами

4. Какой метод управления рисками предполагает создание резервного фонда за счет собственных средств организации?

а) Трансферт риска

б) Страхование

в) Самострахование (резервирование)

г) Избежание риска

5. Какая организационно-правовая форма предполагает полную имущественную ответственность участников по обязательствам фирмы всем личным имуществом?

а) Акционерное общество

б) Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

в) Полное хозяйственное товарищество

г) Производственный кооператив

6. Что из перечисленного относится к факторам внешней предпринимательской среды прямого воздействия?

а) Состояние мировой экономики

б) Научно-технический прогресс

в) Потребители и поставщики

г) Политическая стабильность в стране

7. Какой тип переговорной стратегии предполагает ориентацию на поиск взаимовыгодных решений (win-win)?

а) Конкурентная стратегия (позиционный торг)

б) Партнерская (интегративная) стратегия

в) Стратегия избегания

г) Стратегия уступки

8. Что понимается под BATNA в переговорном процессе?

а) Наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению

б) Текст проекта соглашения

- в) Протокол переговоров
- г) Перечень участников переговоров

9. Какой процент информации, по исследованиям, передается через невербальные каналы коммуникации при личном общении?

- а) Менее 10%
- б) Около 30%
- в) Более 60%
- г) 100%

10. Какое качество является ключевым для этического лидера?

- а) Стремление к личной выгоде любой ценой
- б) Способность признавать собственные ошибки и брать ответственность
- в) Использование манипуляций для мотивации сотрудников
- г) Демонстрация своего превосходства над подчиненными

11. Что из перечисленного является нарушением этических норм при проведении собеседования с кандидатом?

- а) Вопросы о профессиональном опыте и образовании
- б) Вопросы о личной жизни, не связанные с выполнением трудовых функций
- в) Предоставление информации о вакансии и условиях труда
- г) Описание должностных обязанностей и требований к кандидату

12. Какой принцип лежит в основе долгосрочного делового партнерства?

- а) Максимизация собственной выгоды любой ценой
- б) Взаимное доверие и соблюдение взятых обязательств
- в) Использование неполной информации для получения преимущества
- г) Ориентация исключительно на краткосрочные результаты

13. Что из перечисленного относится к этапу «анализ альтернатив» в процессе принятия управленческого решения?

- а) Формулирование проблемы и ограничений
- б) Оценка каждой возможной альтернативы по критериям эффективности и рискам
- в) Реализация выбранного решения
- г) Получение обратной связи о результатах

14. Какая форма предпринимательского объединения характеризуется временным соглашением нескольких хозяйствующих субъектов для реализации совместного проекта без образования юридического лица?

- а) Концерн
- б) Синдикат
- в) Простое товарищество (консорциум)
- г) Холдинг

15. Что понимается под предпринимательской идеей?

- а) Зарегистрированный товарный знак или бренд

б) Выявленная и сформулированная возможность создания нового товара, услуги или способа удовлетворения потребностей, приносящая потенциальную выгоду

в) Бизнес-план, утвержденный инвесторами

г) Любой творческий замысел, не имеющий коммерческой ценности

16. Какой стиль лидерства предполагает ориентацию на служение сотрудникам, развитие их потенциала и приоритет общих интересов над личными?

а) Авторитарное лидерство

б) Транзакционное лидерство

в) Служебное (сервантное) лидерство

г) Нарциссическое лидерство

17. Что из перечисленного является обязательным требованием для государственной регистрации юридического лица в Российской Федерации?

а) Наличие собственного офиса в центре города

б) Уплата уставного капитала (для ООО — не менее 10 000 руб.)

в) Наличие сайта в сети Интернет

г) Членство в торгово-промышленной палате

18. Какой метод оценки эффективности культуры делового партнерства позволяет получить информацию о восприятии партнера и выявить скрытые проблемы?

а) Анализ финансовой отчетности

б) Опрос (анкетирование) партнеров

в) Инвентаризация договоров

г) Расчет рентабельности партнерства

19. Что характеризует принцип социальной ответственности бизнеса?

а) Обязанность предприятия выплачивать дивиденды акционерам

б) Добровольный вклад бизнеса в решение социальных, экологических и общественных проблем

в) Строгое соблюдение только законодательных норм

г) Отказ от благотворительной деятельности для повышения эффективности

20. Кто из мыслителей впервые обосновал концепцию «духа капитализма», где предпринимательская этика рассматривается как фактор экономического успеха?

а) Аристотель

б) Карл Маркс

в) Макс Вебер

г) Джон Мейнард Кейнс

Вопросы для опроса

1. Дайте определение предпринимательской деятельности. Каковы ее основные сущностные признаки?
2. Раскройте содержание предпринимательской этики как стратегического ресурса. Какие функции она выполняет в современном бизнесе?
3. Сравните исторические парадигмы этики бизнеса: модель «разумного эгоизма» и модель «благотворительного альтруизма».
4. Что понимается под предпринимательской средой? Охарактеризуйте факторы внешней среды прямого и косвенного воздействия.
5. Каковы основные функции предпринимательской деятельности? Раскройте содержание ресурсной, организационной и инновационной функций.
6. Проведите сравнительный анализ организационно-правовых форм: индивидуальный предприниматель (ИП) и общество с ограниченной ответственностью (ООО).
7. Что такое предпринимательская идея? Назовите основные источники ее генерации и критерии оценки.
8. Опишите структуру бизнес-плана. Какие разделы являются обязательными и какую роль они выполняют?
9. Опишите пошаговую процедуру государственной регистрации ООО в Российской Федерации.
10. Дайте определение предпринимательского риска. Назовите основные виды рисков по сфере возникновения.
11. Какие методы управления предпринимательскими рисками существуют? Раскройте сущность методов трансферта и самострахования.
12. Что понимается под предпринимательской (коммерческой) тайной? Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну?
13. Какие меры должна предпринять организация для обеспечения режима коммерческой тайны?
14. Что такое корпоративная культура организации? Как она влияет на эффективность предпринимательской деятельности?
15. Раскройте содержание понятия «управленческая культура руководителя». Каковы ее основные компоненты?
16. Что такое деловые коммуникации? Назовите основные виды и каналы коммуникации в предпринимательской деятельности.
17. Опишите технику «активного слушания». Какие приемы активного слушания используются в деловых переговорах?
18. Сравните конкурентную и партнерскую стратегии ведения деловых переговоров. В каких ситуациях предпочтительна каждая из них?

19. Что такое BATNA? Как знание своей BATNA влияет на переговорную позицию и исход переговоров?

20. Раскройте содержание понятия «этическое лидерство». Какими качествами должен обладать этический лидер?

Задание ситуационного типа. Межкультурная коммуникация в международном партнерстве

Предприниматель – владелец компании по производству органической косметики из России – достиг предварительной договоренности о дистрибуции своей продукции в Японии с крупной торговой компанией. Первый раунд переговоров прошел в Москве успешно. Вторым раундом должен пройти в Токио. Предприниматель готовится к поездке и осознает, что японская деловая культура существенно отличается от российской.

Он обратился к консультанту по межкультурной коммуникации за рекомендациями.

Задания:

Составьте памятку для предпринимателя по особенностям деловой коммуникации в Японии, включив в нее следующие аспекты:

приветствие и обмен визитными карточками (ритуалы, последовательность действий);

правила ведения переговоров (роль старшего по возрасту и статусу, значение пауз, отношение к прямым отказам);

невербальные сигналы (зрительный контакт, поклоны, жесты, которые недопустимы);

протокол делового обеда/ужина;

особенности обмена подарками;

что категорически нельзя делать в Японии в деловом контексте.

Предложите сравнительную таблицу коммуникативных различий между российской и японской деловыми культурами (не менее пяти параметров).

Опишите возможное коммуникационное недоразумение, которое может возникнуть, если предприниматель не учтет культурные особенности (например, реакция на слово «нет», интерпретация молчания). Как его избежать?

Разработайте чек-лист подготовки к международным переговорам, который предприниматель может использовать перед поездкой в любую страну (включая изучение культуры, языка, табу, переговорных протоколов, дресс-кода и деловых подарков).

Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы,	90-100

достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	75-89
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	60-74
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. обучающийся не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	1-59

6 Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо

отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в

способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность – до 15 минут. Вторая часть – выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность – 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность – 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями,

научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

7 Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Донец, Л. И. Организация предпринимательской деятельности на основе реализации системы знаний: теория и практика : монография / Л. И. Донец. — Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2019. — 244 с. — ISBN 978-5-6043970-2-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/166718>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Прохорова, В. В. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / В. В. Прохорова. — Краснодар : КубГТУ, 2020. — 235 с. — ISBN 978-5-8333-0968-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/167038> (дата обращения: 05.05.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Поседько, Н. А. Предпринимательство : учебно-методическое пособие / Н. А. Поседько. — Брянск : Брянский ГАУ, 2020. — 26 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/172097>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

8.2. Дополнительная литература

1. Нестерова, Н. А. Экономика предприятий сервиса : учебное пособие / Н. А. Нестерова, В. Г. Антонец, Е. С. Кожухова. — Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. — 178 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/166723> (дата обращения: 05.05.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Формирование благоприятной предпринимательской среды для малого и среднего бизнеса : монография / Е. В. Самаева, Т. Т. Цатхланова, Э. В. Эрдниева [и др.]. — Элиста : КГУ, 2021. — 187 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/300179> (дата обращения: 05.05.2026). — Режим

доступа: для авториз. пользователей.

8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Гражданский кодекс Российской Федерации

8.4. Интернет-ресурсы

<http://ecsocman.hse.ru>

http://www.sostav.ru/articles/2004/02/05/mark_050204/

<https://cyberleninka.ru/>

<https://e.lanbook.com>

5. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Требования к аудитории:

- Лекционные
- Семинарские
- Помещения для самостоятельной работы

Требования к оборудованию:

- Доска
- проектор
- ПК (стационарный) или ноутбук: операционная система: не ниже Windows 7 (или аналогичная по функциям)

Требования к программному обеспечению:

- пакет Microsoft Office