

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Н.В. Спешилова, А.Ш. Акулова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ

Учебно-методическое пособие

Рекомендовано ученым советом
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Оренбургский государственный университет»
для обучающихся по образовательной программе высшего образования
по направлению подготовки 38.04.01 Экономика

Оренбург
2019

УДК 658.1(075.8)
ББК 65.291я73
С 71

Рецензент – профессор, доктор экономических наук М.Г. Лапаева

С 71 **Спешилова, Н.В.**
Экономическая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Н.В. Спешилова, А.Ш. Акулова; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург : ОГУ, 2019. – 125 с.
ISBN 978-5-7410-2422-5

Учебно-методическое пособие составлено в соответствии с программой дисциплины «Экономическая среда предпринимательства и предпринимательские риски» и адресовано магистрантам очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерская программа «Экономика фирмы и отраслевых рынков». Материал также будет интересен студентам различных специальностей, магистрантам, аспирантам и лицам, самостоятельно изучающим вопросы предпринимательской деятельности, а также при подготовке выпускной квалификационной работы.

УДК 658.1(075.8)
ББК 65.291я73

ISBN 978-5-7410-2422-5

© Спешилова Н.В.,
Акулова А.Ш., 2019
© ОГУ, 2019

Содержание

Введение	4
1 Методические указания, рекомендации по изучению разделов дисциплины	8
1.1 Методические указания по освоению лекционного материала	8
1.2 Методические указания по организации и проведению практических занятий.....	12
1.3 Деловые игры как элементы современных технологий обучения.....	13
2 Практические задания для освоения материала.....	18
3 Рекомендации по организации самостоятельной работы	62
3.1 Основные подходы к организации самостоятельной работы.....	62
3.2 Перечень и тематика самостоятельных работ по дисциплине	66
4 Контрольно-измерительные материалы оценки знаний	70
4.1 Контрольные вопросы для самостоятельной оценки качества усвоения знаний.....	71
4.2 Тестовые задания для организации самоконтроля	78
4.3 Вопросы к зачету	103
4.4 Шкалы оценивания.....	105
5 Методические рекомендации преподавателям по образовательным технологиям	110
Список использованных источников	120

Введение

Современная экономика характеризуется сложностью и динамизмом происходящих в ней изменений. В этих условиях эффективность предпринимательской деятельности во многом зависит от уровня экономических знаний и компетентности работников – руководителей и специалистов, умения предвидеть последствия влияния новых внешних и внутренних факторов, способности нахождения оптимальных практических решений для обоснования стратегий развития предприятий предпринимательской деятельности.

Анализ риска – неотъемлемое слагаемое успеха бизнеса. Большинство управленческих решений принимаются в условиях риска и неопределенности. Поэтому предприниматель не должен избегать риска, а уметь оценивать его уровень и эффективно им управлять. Зарубежные бизнес-структуры имеют богатый опыт оценки рискованных ситуаций. Новая категория управленческого персонала – риск-менеджеры широко применяют многокритериальный подход к оценке. Обоснование решения производится с помощью математических методов, приемов практической психологии, социальных опросов и других дескриптивных исследований.

В этих условиях требования к специалистам с высшим экономическим образованием переместились от владения некоторой совокупностью знаний и умений к способности применять их в практической деятельности, а также способности приобретать новые знания. Конкурентоспособный специалист должен, прежде всего, обладать, так называемыми, интеллектуальными знаниями, необходимыми ему для диагностики и анализа происходящих экономических изменений, инноваций и умения учиться.

Необходимость изучения дисциплины предопределяется недостаточным использованием в практической деятельности российских фирм соответствующих инструментариев оценки и прогноза возникновения рискованных ситуаций. Пока еще не получили широкого распространения методы

риск-менеджмента; не всегда соблюдаются общие правила управления предпринимательскими рисками. Поэтому экономические решения предпринимателей не всегда адекватно отражают приоритет целей и не позволяют выбрать надлежащую товарную, ценовую или финансовую стратегии.

Для многих предприятий особое значение имеет управление природно-климатическими, производственными, коммерческими, операционными и финансовыми рисками.

Поддержка отечественного предпринимателя и обеспечение конкуренции – важные функции государства, которые, однако, оно выполняет с большим отставанием. Например, антимонопольное регулирование является одним из наименее разработанных направлений на макроэкономическом уровне. На этом фоне все остальные вопросы, решаемые государством, приобретают подчиненный, кратковременный и инструментальный характер. Трудно уповать только на автоматизм рыночных регуляторов в переходной экономике, в которой мотивация выживания господствует над стимулами к производительному труду. На смену универсальным социалистическим монополиям пришли не столько естественные монополисты (не в них главный источник наших трудностей), сколько крупные финансовые корпорации – организационно аморфные, высоко рисковые, слабо поддающиеся общественному воздействию.

Цель освоения дисциплины: усвоение магистрантами необходимых теоретических знаний о сущности предпринимательства и его роли в национальной экономике России, а также выработка практических навыков в сфере осуществления предпринимательской деятельности, знаний и умений в области экономической среды предпринимательства и предпринимательских рисков и управления ими.

Основными задачам изучения дисциплины являются:

- знать основы правового и государственного регулирования предпринимательской деятельности;
- получить базовые навыки исследования субъекта и объекта предпринимательства;

- уметь анализировать факторы, влияющие на деятельность предприятия;
- знать понятие и сущность риска, функции риска, факторы рисков, причины и источники предпринимательских рисков;
- владеть теорией и методологией рискологии, представленных классической и неоклассической теорией рисков;
- уметь выявлять факторы, влияющие на предпринимательский риск;
- получить представление о недостатках и достоинствах основных методов оценки рисков и возможности их использования для оценки определенных видов рисков и компенсации рискованных потерь.

Процесс изучения дисциплины «Экономическая среда предпринимательства и предпринимательские риски» направлен на формирование следующих профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОП ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика:

- ОПК-3 способностью принимать организационно-управленческие решения;
- ПК-8 способностью готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне.

В процессе изучения курса у студентов формируются теоретические представления и практические навыки, необходимые для понимания вопросов экономики, происходящих на предприятиях, а также закладываются основы экономического мышления для организации и ведения производственной деятельности в рамках различных организационно-экономических структур.

Данное учебно-методическое пособие содержит комплекс рекомендаций и разъяснений, призванных помочь студентам в рациональной организации их самостоятельной работы для более глубокого понимания сути представленного в дисциплине материала.

В учебно-методическом пособии представлено содержание разделов дисциплины, практические задания и задачи, тестовые задания. Для освоения дисциплины:

- рекомендации по изучению разделов дисциплины содержат темы, изучаемые вопросы в разрезе лекционных и практических занятий, а также

специфику организации деловых игр, как элемента современных технологий обучения;

- задания для освоения материала на практических занятиях представлены по темам, содержат не только расчетные задачи, но и кейс-задания, а также деловые игры, которые могут быть проведены при необходимости для более глубокого понимания материала;

- в рекомендациях по организации самостоятельной работы студентов представлены соответствующие материалы, а также темы индивидуальных творческих заданий и требования к их представлению;

- контрольно-измерительные материалы оценки знаний содержат контрольные вопросы для самостоятельной оценки качества усвоения знаний, тестовые задания, которые позволят студентам осуществить самоконтроль усвоения материала дисциплины, вопросы к зачету, а также шкалы оценивания.

Кроме того в пособии представлен раздел с методическими рекомендациями преподавателям по образовательным технологиям.

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие студента путем планомерной, повседневной работы. Рекомендуется отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки с помощью решения практических заданий, кейсов, по контрольным вопросам и тестам.

Учебно-методическое пособие составлено в соответствии с программой дисциплины «Экономическая среда предпринимательства и предпринимательские риски» и адресованы студентам очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, магистерская программа «Экономика фирмы и отраслевых рынков».

Материал также будет интересен студентам различных специальностей, магистрантам, аспирантам и лицам, самостоятельно изучающим вопросы предпринимательской деятельности, а также при подготовке выпускной квалификационной работы.

1 Методические указания, рекомендации по изучению разделов дисциплины

Так как требования образовательных стандартов едины по отношению к изучению дисциплины при различных формах обучения (очная, заочная и пр.), то студенты обязаны пройти полный курс с одинаковым общим суммарным количеством часов, но с разницей в распределении между аудиторными часами и часами, выделенными на самостоятельное изучение.

1.1 Методические указания по освоению лекционного материала

Лекция является главным звеном в системе организационных форм обучения в вузе. Ее цель – сформировать ориентировочной основы учебно-познавательной деятельности студентов, направленной на усвоение знаний, умений и навыков по дисциплине, которая изучается [17].

Среди отличительных черт, присущих лекции как форме учебного процесса можно выделить:

- подачу целостного и логичного освещения основных положений учебной дисциплины;
- знакомство студентов с методологическими основами изучения определенной науки;
- компенсацию (лучше и полнее других форм) устаревших или отсутствующих современных учебников и учебных пособий, что позволяет оперативно знакомить студентов с последними данными наук;
- органичное сочетание обучения с воспитанием;

- нацеливание студентов на самостоятельную работу и определение ее основных ее направлений.

Среди достоинств лекционной формы преподавания можно выделить: оптимальное соотношение экономичного способа обучения с эффективностью по степени усвоения; формирование мировоззрения и убеждений студентов через прямое личное воздействие лектора на большую аудиторию одновременно.

Познавательная (обучающая), развивающая, воспитательная и ориентирующая функции выступают в качестве основных, реализуемых лекциями, которые занимают ведущее место в учебном процессе, так как: 1) основное содержание предмета отражено именно в курсе лекций; 2) именно лекции определяют не только содержание, но также теоретическую и профессиональную направленности всего учебного процесса; 3) от лекций зависят направление, содержание и эффективность других форм учебного процесса.

Освоение дисциплины подразумевает усвоение знаний, сгруппированных по разделам.

Тема 1 Экономическая среда предпринимательства.

Цель: изучить особенности экономической среды предпринимательства.

План занятия:

1 Развитие предпринимательства в России.

2 Экономическая природа и содержание предпринимательства. Субъекты и объекты предпринимательства.

3 Предпринимательская деятельность как источник возникновения рисков. Виды предпринимательской деятельности.

4 Правовое и государственное регулирование предпринимательской деятельности.

Тема 2 Основы теории предпринимательского риска.

Цель: изучить экономическое содержание категории «риск», а также становление и развитие рискологии.

План занятия:

- 1 Становление и развитие рискологии.
- 2 Место рискологии в системе наук. Аксиомы рискологии.
- 3 Понятие и сущность риска. Риск как историческая и экономическая категория. Классическая и неоклассическая теория рисков. Функции риска. Факторы рисков.
- 4 Причины и источники предпринимательских рисков.

Тема 3 Риски в предпринимательской деятельности.

Цель: рассмотреть классификацию рисков, виды и подвиды рисков. Охарактеризовать отдельные виды рисков.

План занятия:

- 1 Общая классификация рисков. Система рисков.
- 2 Виды и подвиды рисков в зависимости от природы возникновения, этапа решения проблемы, масштаба риска, сферы возникновения вида предпринимательской деятельности, степени допустимости, возможного результата рискового события, основной причины возникновения, длительности по времени, по роду опасности, по степени правомерности, по возможности диверсификации, по возможности страхования.
- 3 Характеристика отдельных видов рисков. Экономические и политические макрориски. Производственные риски. Маркетинговые риски. Имущественные риски. Управленческие риски.

Тема 4 Анализ и оценка рисков.

Цель: изучить экономическое содержание категорий «идентификация риска», рассмотреть анализ и прогноз вероятности их наступления.

План занятия:

- 1 Понятие анализа рисков и его основные принципы.
- 2 Виды анализа рисков: качественный и количественный анализ.
- 3 Методы оценки рисков и возможности их использования для оценки определенных видов рисков.
- 4 Характеристика методов, преимущества и недостатки.

Тема 5 Система управления предпринимательскими рисками.

Цель: формирование теоретических основ и практических навыков управления предпринимательскими рисками.

План занятия:

- 1 Характеристика системы управления предпринимательскими рисками.
- 2 Факторы, влияющие на предпринимательский риск. Основные этапы управления предпринимательскими рисками.
- 3 Методы снижения предпринимательского риска: диверсификация, лимитирование и др.
- 4 Методы компенсации рискованных потерь: страхование, резервирование и др.

При конспектировании лекций студентам необходимо излагать услышанный материал четко, структурировано и понятно, не заменяя научные термины синонимами, а поясняя для себя в скобках материал для дальнейшего понимания. Следует выделять важные места в своих записях. Лекционный материал необходимо кратко записывать, обращая внимание на логику изложения материала, аргументацию и приводимые примеры. Каждая область

знаний имеет свою терминологию, поэтому важно это понимать и стараться запомнить ее для дальнейшего применения.

В процессе изучения каждой темы по материалам лекции следует прорабатывать также и литературу, рекомендованную преподавателем. При подготовке необходимо обращать внимание на точность определений, последовательность изучения материала, аргументацию, собственные примеры, анализ конкретных ситуаций.

1.2 Методические указания по организации и проведению практических занятий

Важная роль на практических занятиях отводится педагогическому руководству. Их эффективность в первую очередь зависит от того, как проинструктированы студенты, причем именно на начальных этапах обучения большое значение имеет чёткая постановка познавательной задачи, а также инструктаж, в процессе которого студенты осмысливают задания, а также последовательность выполнения его отдельных элементов. Преподавателю следует перед постановкой задачи проверить теоретическую и практическую подготовленность студентов, обратить внимание на трудности, с которыми могут столкнуться обучаемые в процессе работы, сориентировать их на самоконтроль. Когда студенты приступают к выполнению задания, многие из них испытывают потребность в руководстве преподавателя, его помощи по корректировке действий и проверке промежуточных результатов. Следует не спешить подсказывать обучающемуся готовые решения или исправлять допущенную им ошибку. Лучшего результата можно добиться, если, наблюдая за действиями студента, посредством наводящих вопросов, направлять его самого к поиску верного ответа. Благодаря этому развивается познавательная

самостоятельность, творческая активность, а также регулируется темп работы. Кроме того, постепенно следует переходить от более пристального контакта к все более самостоятельной работе студентов.

Каким бы ни было содержание практических занятий, методика их проведения в основном строится из следующих этапов, на которых:

- 1) сообщается тема и цели работы;
- 2) актуализируются теоретические знания, которые необходимы для рациональной работы;
- 3) осуществляется инструктаж по технике безопасности (по необходимости);
- 4) происходит ознакомление со способами фиксации полученных результатов;
- 5) обобщаются и систематизируются полученные результаты (в виде таблиц, графиков и т.д.);
- 6) подводятся итоги занятия.

Последовательность проведения практических занятий и их тематика подробно представлена в рабочей программе.

При подготовке к практическим занятиям следует обращать внимание на материал, представленный в лекции, а также обязательно на список источников, рекомендуемых преподавателем для изучения. Практические занятия могут быть представлены в разных формах обучения: решение задач, деловых игр, дискуссий, кейсов, элементов тестирования.

1.3 Деловые игры как элементы современных технологий обучения

Деловые игры представляют собой имитационную модель для изучения процессов функционирования организационно-экономических систем. Они

дают возможность принимать студентами самостоятельные решения, являются динамичной, эмоциональной и интересной формой обучения базирующейся на эффективном способе закрепления полученных теоретических знаний.

Деловые игры предполагают, что имеют место некоторые проблемы управления социально-экономической и (или) социально-психологической системой. Наличие общих целей игровой команды, а также взаимодействие участников, выполняющих различные роли, позволяют вырабатывать различные варианты решений при невозможности полной формализации системы из-за наличия неопределенности в обстановке. В процессе происходит поддержание игрового задора в течение всей игры. В итоге проводится объективная оценка вклада каждого члена команды в достижение общей цели, а также совокупная оценка результатов деловой игры.

Деловая игра включает: игроков, экспертов, организаторов игры, материал по изучаемой проблеме и экспериментальную ситуацию. Активность игроков стимулирует здоровое соперничество, что позволяет эффективно их стимулировать, мобилизовать и аккумулировать возможность применения полученных ранее знаний. Методика проведения деловых игр подразумевает последовательное выполнение студентами аналитической работы. Процедуры принятия решений в ходе деловой игры могут быть простыми, основанными на анализе данной ситуации, и сложными, использующими процедуры оптимизации в выборе решения в зависимости от квалификации участников игры. Участие в групповой работе требует взаимодействия и единства в выработке общих целей и принятия конструктивного решения.

Использование деловых игр в учебном процессе как элемента современных технологий обучения позволяет привить студентам навыки принятия решений в условиях неопределенности, активизирует знания и умения, которые были получены на лекционных и практических занятиях, способствуя приданию стройной системы экономического мышления студентов. Следует отметить, что в деловой игре особенно важна роль руководителя команды, его умение делегировать полномочия в

целенаправленной деятельности коллектива и координировать действия всей команды во время игры, выбирать инновационную стратегию, основанную на приобретении конкурентных преимуществ. Кроме того, деловая игра как форма коллективного творчества на основе индивидуальной активности, преследует цель повышения уровня знаний студентов и умения формулировать свои идеи в процессе публичного выступления. В совокупности все это позволяет повысить качество будущих специалистов.

Техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций получила название метод кейсов. Он также используется в основе деловых игр и подразумевает, что обучающиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или приближены к реальной ситуации [9]. Студентам дается описание определённой ситуации, с которой столкнулась реальная организация в своей деятельности, для того чтобы ознакомиться с проблемой и найти ее решение в ходе коллективного обсуждения.

Кейс-метод широко используется в бизнес-обучении во всём мире. Лидирующие бизнес-школы Европы принимают деятельное участие не только в преподавании, но и в написании таких кейсов [12]. С конца 90-х годов в России начали использоваться переводные кейсы, а со второй половины 2000-х годов интерес к кейс-методу возрастает и кейсы начинают широко использоваться в практике преподавания естественнонаучных и технических дисциплин.

Еще одной формой деловой игры считается использование «мозгового штурма». Некоторые авторы рассматривают его лишь как один из этапов проведения деловых игр (этап групповой работы над заданием), другие как вполне самостоятельную форму их проведения. Использование деловых игр при обучении экономическим дисциплинам – это создание преподавателем условий, в которых студент сам будет открывать, приобретать и конструировать знания. Метод «мозгового штурма» относится к

интерактивным методам обучения [9]. Главным его достоинством является постановка целей развития творческого мышления – генерация как можно большего количества идей (включая абсурдные, шуточные и невыполнимые варианты), освобождение от инертности мышления участников, переход на новый уровень использования своих мыслительных способностей, избавление от косности мышления. Использование метода «мозгового штурма» призвано значительно увеличить эффективность процесса генерации новых идей в любой творческой и учебной группе. К основным принципам и правилам этого метода, гарантирующим максимальную эффективность его применения можно отнести: запрет негативных комментариев и критики выдвинутых участниками идей; поощрение любых предложений, реплик, даже шуточных.

Основой «мозгового штурма» являются два основополагающих принципа: 1) количество порождает качество; 2) отсроченная во времени рефлексия идей [4]. Причем, его проведение должно регулироваться четырьмя базовыми правилами:

- запрет любой критики;
- выдвижение самых необычных и фантастических идей;
- суть в количестве идей, а не в их качестве;
- чем больше идей, тем легче они поддаются комбинированию и улучшению.

К основным функциям «мозгового штурма» относят:

- создание идей и творческого подхода к решению проблем, т.е. порождение новых продуктивных и креативных идей и создание в короткие сроки эффективных решений проблем;
- мотивацию и развитие командного взаимодействия, активизацию коллективной работы и дискуссии, которые в свою очередь способствуют созданию широкого спектра альтернатив и разнообразия точек зрения.

Главным достоинством и безусловно сильной стороной этого метода является возможность конструирования нового творческого пространства, которое способствует усилению и стимуляции творческих способностей

студентов, перерождению выдвинутых идей в новые идеи, генерации их разнообразия и в результате эффективному практическому решению проблем.

Следует отметить, что во многих источниках деловую игру рассматривают как способ построения моделей различных условий в сфере профессиональной деятельности (включая экстремальные), эффективную методику поиска креативных способов ее выполнения. Деловая игра воссоздает различные стороны активной деятельности человека и социума их взаимодействия. Игру называют также методом повышения эффективности обучения, так как она разрешает противоречия между абстрактностью учебного предмета и реальностью существования профессиональной деятельности [16].

2 Практические задания для освоения материала

Раздел 1 Экономическая среда предпринимательства.

Цель: изучить особенности экономической среды предпринимательства.

План занятия:

1 Развитие предпринимательства в России.

2 Факторы, влияющие на экономическую среду предпринимательства.

Перечень материалов, которые используются на практическом занятии:

1 Калькулятор.

2 Доска.

Описание (ход) работы:

Представить материал по классификации предприятий по организационно-правовым формам.

Студенты представляют самостоятельно разработанные сводные таблицы со сравнительными характеристиками предприятий существующих организационно-правовых форм. Делают небольшие доклады об особенностях, преимуществах и недостатках выбранной формы.

Выполнить предлагаемые задания.

Задание 1

Установить соответствие между наименованием организационно-правовой формы и определением.

Таблица 1 – Наименование организационно-правовых форм [27]

Наименование организационно-правовой формы	Определения
Товарищество на вере	Товарищество, участники которого от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в складочный капитал, но и принадлежащим им имуществом.
Полное товарищество	Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал.
Публичное акционерное общество (ПАО)	Акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.
Непубличное акционерное общество (АО)	Общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Задание 2

Приведите примеры предприятий, функционирующих в вашем городе по следующим направлениям предпринимательской деятельности:

- 1) производственное;
- 2) коммерческое;
- 3) финансовое;
- 4) посредническое;
- 5) страховая деятельность.

Задание 3

Заполните таблицу, отражающую основные характеристики перечисленных видов предпринимательской деятельности.

Таблица 2 – Основные характеристики перечисленных видов предпринимательской деятельности

Сфера предпринимательской деятельности	Основные функции предпринимателя	Особенность производимого товара (услуг)	Основное поле деятельности	В чем сложность организации бизнеса
Производственная				
Коммерческая				
Посредническая				
Финансовая				
Страховая деятельность				

Задание 4

Как Вы думаете, в какой степени цель предпринимателя заключается в максимизации прибыли? Всегда ли он должен стремиться к максимизации прибыли, а не, например, к улучшению социальных условий, спонсированию искусства или политических кампаний? Приведите примеры.

Задание 5

Вспомните реальные примеры предпринимательской деятельности и обсудите в группе мотивы, которые движут тем или иным предпринимателем на данном этапе развития его бизнеса. На каком уровне в иерархии

мотивационных предпринимательских качеств находится каждый из них? По результатам обсуждения составьте пирамиду иерархии мотивационных предпринимательских качеств.

Задание 6

Вставить пропущенные слова

1 Смешанными по называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям двух или более

- а) капиталу, стран;
- б) прибыли, предприятиям;
- в) формам, регионов;
- г) капиталу, предприятиям.

2 Для организаций получение и распределение не является основной целью.

- а) коммерческих, прибыли;
- б) некоммерческих, прибыли;
- в) смешанных, основных средств.

3 Индивидуальный самостоятельно решает вопросы – что, как и для производить.

- а) субъект, чего;
- б) предприниматель, чего;
- в) предприниматель, кого.

4 Субсидиарная.....означает дополнительную ответственность всех товарищей, размеру их вклада.

- а) ответственность, пропорционально;
- б) ответственность, непропорционально;

- в) ограниченность, пропорционально;
- г) ограниченность, непропорционально.

5 При создании общества в его уставе указывается соотношение и привилегированных акций.

- а) акционерного, простых;
- б) хозяйственного, именных;
- в) акционерного, именных,
- г) совместного, простых.

Задание 7

Выделите общие и отличительные черты организационно-правовых форм: полное товарищество (ПТ) и непубличное акционерное общество (АО).
Выполнение задания следует оформить в виде таблицы 3:

Таблица 3 – Результаты выполнения задания

Общие черты		
Различия		
Признаки	АО	ПТ
1 Состав участников		
2 Численность участников		
3 Порядок формирования уставного (складочного) капитала		
4 Величина уставного (складочного) капитала		
5 Органы управления		
6 Участие учредителей в деятельности		
7 Порядок принятия решения		
8 Распределение прибыли		
9 Ответственность учредителей по обязательствам предприятия		

Задание 8

Назовите степень проявления отношения работников к своей деятельности (высокая, средняя или низкая) на предприятиях различных организационно-правовых форм:

- заинтересованность в результатах труда;
- ответственность за свою деятельность;
- возможность перспективного развития;
- экономическая устойчивость;
- степень риска управленческой деятельности;
- гибкость и быстрота изменений внутренних переменных предприятия.

Кейс-стади

Кейс 1

1 Два индивидуальных предпринимателя намерены создать коммерческую организацию для совместного осуществления предпринимательской деятельности.

Организационно-правовая форма юридического лица должна обеспечивать конфиденциальность финансовой информации, а также ограничение пределов ответственности предпринимателей по ее обязательствам.

В каких организационно-правовых формах может быть создана такая организация?

2 В 1974 г., в преддверии мирового экономического кризиса американский экономист Э. Элбинг писал: «Внешнее окружение организации все больше становится источником проблем для современных руководителей.

Выразите своё мнение по данному высказыванию.

3 Укажите, в чем причины широкого размаха мелкого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой и живучести мелких фирм.

Кейс 2

Ситуация. Рубин Ашот Валерьянович получили в наследство 100 тыс. р. На эти деньги он решил открыть индивидуальное предприятие. Подсчитав расходы, Рубин пришел к выводу открыть Непубличное акционерное общество (АО) или Полное товарищество (ПТ).

Вопросы:

- а) Почему Рубин пришел к такому решению?
- б) В какой организационно-правовой форме лучше открыть Рубину предприятие, если это производственное предприятие?

Кейс 3

Цель: Понимать особенности систем мотивации на предприятиях в различных странах.

А. Морита, основатель корпорации «Sony», называет следующие особенности японской модели мотивации:

«Мы считаем нецелесообразным и ненужным слишком часто определять круг обязанностей каждого работника потому, что всех учат действовать, как в семье, в которой каждый готов делать то, что в данный момент необходимо. Если где-то допущен брак, то считается дурным тоном, если управляющий начнет выяснять, кто допустил ошибку. В своих контактах с иностранными компаниями я очень часто видел, что таким второстепенным вещам, как внешний вид, здания и обстановка кабинетов, уделяется гораздо больше времени, внимания и денег, чем они этого заслуживают. Мы предпочитаем,

прежде всего, заботиться об атмосфере на наших заводах, о создании комфортабельной, простой и приятной рабочей обстановки, что, как мы считаем, оказывает прямое воздействие на качество продукции...

В Америке люди приучены к системе, когда человек продает свой труд за определенное вознаграждение. В каком-то отношении это хорошо, потому что люди знают, что они должны трудиться, чтобы заработать деньги, иначе их уволят. В Японии мы идем на риск, обещая людям постоянную занятость, и затем должны постоянно их мотивировать. Все же я считаю большой ошибкой мнение о том, что деньги – это единственный способ вознаграждения за труд. Людям нужны деньги, но они хотят, прежде всего, получить удовольствие от своей работы и гордиться ею».

Вопросы:

1 Как вы относитесь к тезису о том, что в развитых странах зарплата перестает быть существенным мотивационным фактором? Аргументируйте свою позицию.

2 Каково в среднем, по вашей оценке, должно быть соотношение заработной платы руководителей высшего звена и непосредственных исполнителей работы в организации? Различается ли это соотношение в различных странах (например, в США и Германии)?

3 Каковы особенности системы мотивации работников в современной России? Какую роль занимают в ней материальные стимулы? Приведите примеры. Аргументируйте свою точку зрения.

Деловые игры

Деловая игра 1

Порядок создания нового предприятия и его государственная регистрация.

Цель деловой игры – обосновать порядок создания нового предприятия и государственной регистрации по требованиям действующего законодательства.

Постановка проблемы. Все вновь созданные предприятия должны пройти государственную регистрацию согласно требованиям действующего законодательства. Только зарегистрированному юридическому лицу выдается свидетельство о регистрации, иначе его деятельность будет признана незаконной и запрещена.

Задание. Для данной игры необходимо задействовать три команды участвующих:

- 1 Команда предпринимателей, создающих новое предприятие;
- 2 Команда государственных структур;
- 3 Команда экспертов.

Каждая команда должна определить индивидуальные цели и задачи, которые им необходимо будет решить.

Задачи, поставленные перед участниками:

- обосновать условия создания предприятия;
- сформулировать этапы создания нового предприятия (представить схему);
- показать порядок государственной регистрации предприятия (этапы, необходимые документы, инстанции);
- обосновать бюрократические препоны, связанные с оформлением документов.

Участники должны также составить учредительные документы: устав предприятия, договор о создании и деятельности предприятия, протокол № 1, заявление учредителя.

Команда предпринимателей должна пройти все этапы создания и регистрации предприятия.

Команда государственных структур должна разбиться на инстанции, в которых предприниматели могут осуществить свою цель.

Команда экспертов должна оценить, насколько грамотно и обоснованно предприниматели действуют для достижения своей цели, обращаясь в государственные службы.

Система оценки экспертов – *балльная оценка*.

Деловая игра 2

Разработка бизнес-плана.

Цель деловой игры – составить бизнес-план предпринимательского проекта.

Постановка проблемы. Одним из важнейших шагов на пути создания собственного предприятия является составление бизнес-плана. Бизнес-план позволяет оценить возможности, расходы, трудности и требования к тому, кто решил начать собственное дело, создать предприятие и обеспечить его функционирование.

Задание. Рабочая группа должна разработать бизнес-план предпринимательского проекта на тот бизнес, который наиболее перспективен и обосновать его.

Бизнес-план является главным документом взаимодействия основных участников (партнеров) разработки:

- менеджеры;
- акционеры;
- кредиторы;
- партнеры по бизнесу.

Предлагается создать 5 команд участников: менеджеров, акционеров, кредиторов, партнеров по бизнесу и экспертов. Каждая команда участников должна определить цели и задачи, которые им необходимо будет решить.

Задачи, поставленные перед участниками:

– сформулировать предпринимательскую идею бизнес-проекта, особенности развития предприятия;

- определить стратегию развития предприятия, общую концепцию осуществления проектов создания новой продукции, технологий;

- провести оценку предпринимательского потенциала, сильных и слабых сторон бизнеса;

- выявить резервы предприятия;

- определить мероприятия по снижению степени риска;

- обосновать привлечение инвестиций, получение банковских кредитов, привлечение потенциальных партнеров;

- представить бизнес-план предприятия.

Задачи команды менеджеров:

- уяснение предпринимательской идеи;

- создание команды;

- практический анализ;

- привлечение финансовых ресурсов;

- повышение качества менеджмента.

Задачи команды акционеров:

- оценка возможностей;

- установление и отслеживание целей и задач;

- определение потребностей в деньгах;

- анализ рыночной ситуации.

Задачи команды кредиторов:

- оценка ликвидности и риска;

- оценка качества управления;

- развитие финансовых и кредитных услуг.

Задачи команды партнеров по бизнесу:

- оценка надежности, привлекательности, развития сотрудничества;

- оценка возможности сотрудничества;

- изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции.

Участники должны составить схему общего процесса бизнес-планирования, заполнить следующие таблицы:

Таблица 4 – Преимущества и недостатки предлагаемого фирмой товара по сравнению с аналогичными товарами конкурентов

Преимущества	Недостатки	Меры по преодолению недостатков

Таблица 5 – Основные конкуренты фирмы

Название конкурирующей фирмы	Место ее расположения	Доля рынка, которым она владеет %	Предполагаемый объем продаж	Предполагаемые потери

Таблица 6 – Конкурентоспособность фирмы и главных конкурентов

Фактор конкурентоспособности	Фирма	Главный конкурент		
		<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>
1	2	3	4	5
1 ТОВАР				
1.1 Качество				
1.2 Техничко-экономические показатели				
1.3 Престиж торговой марки				
1.4 Упаковка				
1.5 Уровень послепродажного обслуживания				
1.6 Гарантийный срок				
1.7 Уникальность				
1.8 Многовариантность использования				
1.9 Надежность				
1.10 Защищенность патентами				

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5
2 ЦЕНА				
2.1 Продажная				
2.2 Процент скидки с цены				
2.3 Сроки платежа				
2.4 Условия предоставления кредита				
3 КАНАЛЫ СБЫТА				
3.1 Формы сбыта				
- прямая доставка				
- торговые представители				
- предприятия-производители				
- оптовые посредники				
- комиссионеры и маклеры				
- дилеры				
3.2 Степень охвата рынка				
3.3 Размещение складских помещений				
3.4 Система транспортировки				
3.5 Система контроля запасов				
4 ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА РЫНКАХ				
4.1 Реклама				
- для потребителей				
- для торговых посредников				
4.2 Индивидуальная продажа				
- стимулирование потребителей				
- демонстрационная торговля				
- показ образцов товаров				
- подготовка персонала сбытовых служб				
4.3 Продажа товаров				
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ				

Таблица 7 – Стратегия и мероприятия по ее осуществлению

Стратегия	Состав мероприятий	Ответственные за мероприятие	Срок реализации мероприятия
1	№1 №2 №3		
2	№1 №2 №3		
3	№1 №2 №3		

Таблица 8 – Использование средств массовой коммуникации в рекламной деятельности фирмы

Вид рекламы	Как реализована на фирме	Эффективность (преимущества и недостатки)
1 Рассылка рекламных писем - предложений отдельным покупателям		
2 Вывески в магазине		
3 Теле- и радиореклама		
4 Рекламные объявления в журналах и газетах		
5 Рекламные щиты на улицах вдоль автомагистралей, издание плакатов		
6 Реклама на мелких товарах (календарях, ручках)		
7 Издание брошюр		
8 Реклама в телефонных справочниках		
9 Издание рекламных проспектов		

Таблица 9 – Основные средства, необходимые для организации производства

Основные средства	Физическое состояние	Опишите существующие возможности	Укажите недостатки или дополнительные потребности и мероприятия по их устранению или удовлетворению
Земля			
Здания и сооружения			
Оборудование			
Прочее			

Таблица 10 – Характеристика работников предприятия, не связанных с управлением

Профессия	Количество работников	Описание выполненной работы	Уровень квалификации	Средняя заработная плата

Таблица 11 – Оперативный план (отчет) фирмы

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	Всего за период
Рыночный потенциал фирмы в единицах товара			
Объем продаж в единицах товара			
Доля фирмы в отраслевом рынке			
Запасы товара на складах			

Таблица 12 – План о доходах и расходах фирмы

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	и т.д.	Всего за период
Показатель				
Выручка от продажи товара				
Производственные издержки				
Налоги и отчисления				
Чистая прибыль				
Прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы				

Таблица 13 – План (отчет) о движении денежных средств фирмы

Показатель	1-ый месяц		2-ой месяц		и т.д.	Всего за период	
	(квартал, год)		(квартал, год)			план	факт
	план	факт	план	факт			
1 Доход от продажи товаров и услуг							
2 Денежные издержки на производство и реализацию товаров и услуг							
3 Налоги							
4 Отчисления из фонда заработной платы							
5 Дивиденды							
6 Инвестиции в имеющееся оборудование							
7 Инвестиции на приобретение нового оборудования							
8 Закупка материалов, сырья, комплектующих							
9 Затраты, связанные с повышением качества товаров, разработкой новых моделей							
10 Суммарные затраты денежных средств							
11 Добавление к активной части баланса							

Жюри оценивает грамотность и обоснованность составления бизнес-плана, активность и подготовленность всех участников дискуссии.

Деловая игра позволит участникам проявить свои управленческие и творческие способности во взаимодействии участников разработки бизнес-плана, в выборе рационального использования производственных ресурсов, повышении конкурентоспособности предприятия.

В результате подведения итогов деловой игры жюри, учитывая сильные и слабые стороны команд, оценивает их по балльной системе и выявляет победителя.

Раздел 2 Основы теории предпринимательского риска.

Цель: изучение составляющих микросреды и их влияние на предпринимательскую деятельность экономические, природные, технические, политические, демографические и др.

План занятия:

- 1 Становление и развитие рискологии.
- 2 Место рискологии в системе наук. Аксиомы рискологии.
- 3 Понятие и сущность риска. Риск как историческая и экономическая категория. Классическая и неоклассическая теория рисков. Функции риска. Факторы рисков.
- 4 Причины и источники предпринимательских рисков.

Перечень материалов, которые используются на занятии:

- 1 Калькулятор.
- 2 Доска.

Описание (ход) работы:

Выполнить предлагаемые задания.

Задание 1

Рассчитайте величину потерь от риска фирмы с учетом вероятности их наступления и определите размер минимального резервного фонда.

1 Производственный риск.

Фирма получила в коммерческом банке 500 тыс.р. на условиях под 15 % годовых, что составит ___ тыс.р. В случае повышения банком в одностороннем порядке ставок за пользование кредитом на 5 %, потери фирмы составят _____ тыс. р. Учитывая, что вероятность такого роста процентной ставки равна 0,2, необходимо создание резерва денежных средств в размере _____ тыс.р.

2 Падение спроса на продукцию.

Для поддержания жизнедеятельности фирмы необходимо ежегодно выполнять от 10 до 12 крупных заказов на ремонт сельскохозяйственной техники, обеспечивающих прибыль в размере 800 тыс.р. В случае снижения спроса на услуги фирмы на 50 % недополученная прибыль составит _____ тыс.р. С учетом вероятности падения спроса 0,15 необходимо зарезервировать сумму в размере ____ тыс. р.

3 Нарушение поставщиками своих обязательств.

Фирма заключила договор на поставку 500 тонн зерна по цене 4,5 тыс. р. Невыполнение обязательств контрагентом по поставке приведет к дополнительным затратам на его приобретение по завышенной цене 5 тыс. р. за тонну и вызовет простой оборудования в течение 5 дней. Возникнут дополнительные затраты в размере 20 тыс. р. С учетом вероятности нарушения обязательств поставки зерна 0,3 резервная сумма составит _____ тыс. р.

4 Отказ заказчика оплатить продукцию (муку).

Фирмой произведен ремонт объекта общей стоимостью 10 тыс. р. Отказ заказчика от оплаты приведет к прямым убыткам в размере ____ тыс. р. плюс судебные издержки 5 % от суммы работ. С учетом вероятности наступления такого события 0,2 затраты фирмы составят ____ тыс. р.

5 Поломка автотранспорта.

Автомашина, перевозившая продукцию фирмы, попала в аварию; потери продукции составили 30 тыс. р., а автотранспорту требуется ремонт стоимостью 150 тыс. р. Расходы фирмы составят _____ тыс. р. при вероятности наступления данного события 0,09. Необходимо застраховаться от аварии на сумму _____ тыс. р.

Итого: Фирме необходимо иметь минимальный резервный фонд в размере _____ тыс. р. Резервный фонд должен пополняться по мере расходования средств из него с учетом увеличения вероятности наступления того или иного риска.

Задание 2

На рисунке 1 представлены факторы, оказывающие влияние на рисковый профиль организации. Определите и проанализируйте факторы, формирующие рисковый профиль вашей организации. Приведите их номинирование.

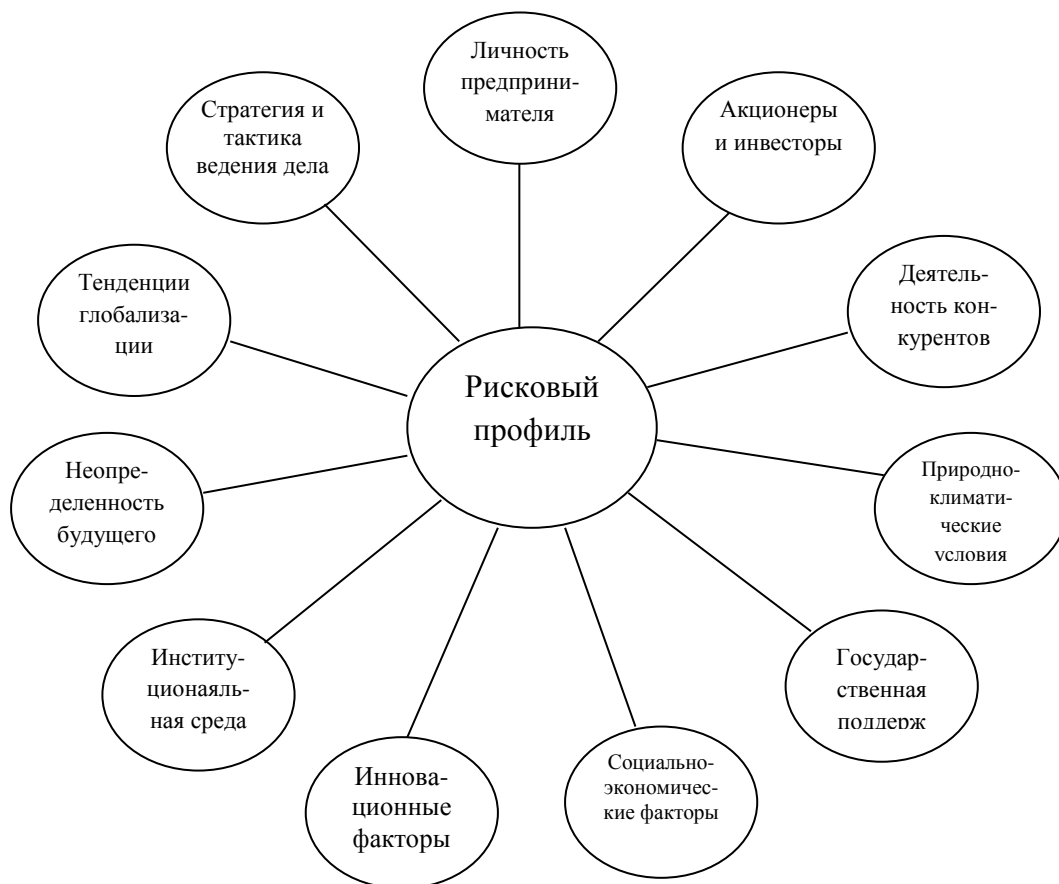


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на рисковый профиль организации

Методика выполнения. Рисковый профиль и рисковый спектр могут изменяться в зависимости от деятельности людей, от случайных обстоятельств. Поэтому номинирование факторов риска предлагает оценку характера влияния факторов и оценку степени их управляемости. Процесс номинирования факторов риска можно схематично представить следующим образом, рисунок 2.

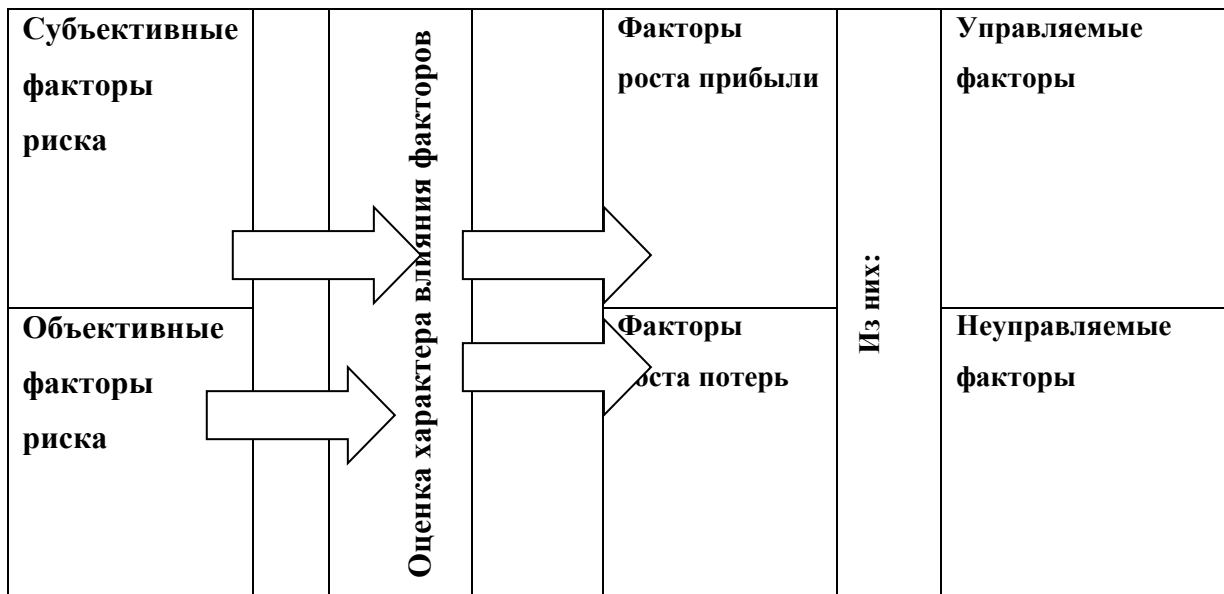


Рисунок 2 – Схема номинирования факторов риска

Например, стратегия и тактика ведения дела – это субъективный управляемый фактор риска, который оказывает влияние на рост прибыли (за счет выбора соответствующей стратегии бизнеса, подбора кадров и т.д.) [11].

Для оценки рискового фона используются инструменты экспресс-диагностики: рисковый термометр и рисковый калькулятор.

Раздел 3 Риски в предпринимательской деятельности.

Цель: рассмотреть понятие риска, изучение ситуации неопределенности и риска в предпринимательстве.

План занятия:

1 Общая классификация рисков. Система рисков.

2 Виды и подвиды рисков в зависимости от природы возникновения, этапа решения проблемы, масштаба риска, сферы возникновения вида предпринимательской деятельности, степени допустимости, возможного результата рискового события, основной причины возникновения, длительности по времени, по роду опасности, по степени правомерности, по возможности диверсификации, по возможности страхования.

3 Характеристика отдельных видов рисков. Экономические и политические макрориски. Производственные риски. Маркетинговые риски. Имущественные риски. Управленческие риски.

Перечень материалов, которые используются на занятии:

1 Калькулятор.

2 Доска.

Описание (ход) работы:

Категориальный аппарат понятия «риск» весьма многообразен. В научных разработках используются различные определения риска с позиций альтернативных вариантов получения дохода или возникновения потерь. Необходимо обратить внимание на то, что риск зависит как от объективных обстоятельств, так и субъективного отношения со стороны предпринимателя. Рисковый характер, например, сельского хозяйства определяется его природой. Значительное влияние на результаты воспроизводства в сельском хозяйстве оказывают природно – климатические условия, причем их воздействие имеет вероятностный характер.

Выполнить предлагаемые задания.

Задание 1

Для уяснения специфики объекта изучаемой дисциплины студентам предлагается конкретизировать приведенные в таблице 14 определения термина «рisku», приведя соответствующие примеры из практики.

Таблица 14 – Терминология риска

Определение термина	Конкретизация определения
1 Риск – это опасность потерь	
2 Риск – возможность возникновения неблагоприятных последствий, вызванных антропогенными и природными факторами.	
3 Риск – это мера опасности	
4 Риск – это отношение инвестора к возможности заработать или потерять деньги	
5 Риск – это вероятность неблагоприятного исхода финансовой операции	
6 Риск – это выбор одного варианта из нескольких возможных	
7 Риск – это междисциплинарное понятие	
8 Риск – это мера инструмента	
9 Риск – это инструмент контроля и управления	

Задание 2

2.1 Найдите соответствие ценообразованию на рынках «чистой конкуренции», «монополистической конкуренции», «олигополистической конкуренции», «чистой монополии»:

- «.....» предполагает наличие большого числа продавцов и покупателей однородных товаров, ни один покупатель или продавец не оказывает решающего влияния на цену, возможности маркетингового подхода к ценообразованию ограничены;

- «.....» состоит из многочисленных покупателей и продавцов, ценообразование характеризуется тем, что продавцы назначают разные цены в пределах некоего диапазона, маркетологи имеют возможность дифференцированного подхода к ценообразованию на товары или услуги с различными характеристиками;

- «.....» доминируют несколько продавцов, каждый из которых весьма подвержен влиянию и маркетинговой стратегии конкурентов;

- «.....» характеризуется тем, что на рынке присутствует только один продавец, цена может регулироваться государством или устанавливаться самим продавцом в зависимости от платежеспособности покупателя;

- «.....» показывает то, насколько спрос чувствителен к изменению цены.

2.2 При установлении цен на новые товары могут придерживаться стратегии «снятия сливок» или «проникновения на рынок», который предполагает:

- «.....» – установление высоких цен на новые товары, которые рынком восприняты как высококачественные и наиболее подходящие для удовлетворения эмоциональных потребностей;

- «.....» – установление оптимальных цен на новые товары, обеспечивающих выход на более широкие сегменты рынка.

2.3 Какие определения, приведенные ниже, соответствуют понятиям «канал распределения», «прямой маркетинг», «вертикальная маркетинговая система», «уровень канала распределения», «традиционные каналы», «франчайзинг», «комбинированные маркетинговые системы», «управляемая ВМС», «горизонтальная ВМС», приведите примеры:

- «_____» – это совокупность независимых организаций, участвующих в процессе продвижения товара или услуги от производителя к потребителю, который использует этот товар или услугу либо непосредственно, либо для производства на их основе других товаров или услуг;

- «_____» – это звено посредников, которые выполняют определенные функции по перемещению товара и передаче права собственности на него очередному звену цепочки посредников в направлении конечных потребителей;

- канал «_____» – это маркетинговый канал, в котором отсутствуют посредники (промежуточные уровни или звенья);

- «_____» – это каналы, состоящие из одного или более независимых «_____», часто не интересующихся системой в целом;

- «_____» – это структура канала распределения, при которой все участники (производители, оптовые и розничные торговые фирмы) функционируют как единая целая на основе договоренности между ними или на основе права владения всеми звеньями одним из участников;

- «_____» – это контрактное партнерство между производителем, оптовиком, сервисной организацией и малыми предприятиями и независимыми предпринимателями, которые покупают право владеть и руководить одной или более фирмами в системе;

- «_____» – ВМС, которая координирует последовательные этапы производства и распределения товаров благодаря размерам и мощи одного из участников системы, а не с помощью единственного владельца или договорных обязательств;

- «_____» – это схема построения канала распределения, при которой две или более независимых компании одного уровня объединяют свои усилия, чтобы осваивать новые маркетинговые возможности;

- «_____» – это многоканальные системы распределения, при которых какая-либо фирма формирует два и более канала распределения, чтобы охватить два и более сегмента рынка.

2.4 В зависимости от широты и глубины ассортимента товаров и предлагаемых услуг различают «специализированный магазин», «универмаг», «магазины уцененных товаров», «универсам», «магазин товаров повседневного

спроса», «супер магазины (универсамы широкого профиля, гипермаркеты)», магазины, торгующие по сниженным ценам (дисконтеры):

а) розничный магазин, который предлагает узкую группу товаров со значительной глубиной ассортимента;

б) предприятие розничной торговли, которое отличается большим разнообразием предлагаемых групп товаров, обычно включающих одежду, товары для дома и хозяйственные товары. Каждой товарной группой занимается специализированный отдел универмага, возглавляемый специалистами по снабжению или торговле товарами данной группы;

в) магазин самообслуживания, который специализируется на широком ассортименте товаров;

г) небольшой магазин, расположенный вблизи жилого района, который открыт с утра и допоздна семь дней в неделю и предлагает ограниченный ассортимент ходовых товаров повседневного спроса;

д) относительно маленькие магазинчики, расположенные в жилых районах, которые работают с раннего утра до позднего вечера и без выходных; предлагают ограниченный ассортимент ходовых товаров повседневного спроса. Продолжительное время работы и небольшие объемы совершаемых закупок делают эти магазины достаточно дорогими;

е) огромные магазины, чья цель – удовлетворять все потребности покупателей в продовольственных и непродовольственных товарах. К этой группе магазинов относят комбинированные магазины, представляющие собой объединение универсама с магазинами, торгующими по сниженным ценам, магазинами – «убийцы товарных категорий», склада-магазина;

ж) продают стандартный узкий или широкий ассортимент товаров по более низким ценам, устанавливая меньшие наценки, но имея больший товарооборот за счет торговли в основном товарами отечественного производства;

з) продают постоянно варьирующийся нестабильный ассортимент товаров высокого качества, остатки, излишки, товары с незначительными

дефектами, купленные у производителя или других розничных торговцев. Они покупаются по цене ниже оптовой и продаются покупателям по цене ниже розничной.

2.5 Система маркетинговых коммуникаций включает следующие понятия: «комплекс продвижения», «реклама», «личная продажа», «стимулирование сбыта», «пропаганда», «прямой маркетинг». Найдите соответствующие этим понятиям определения, среди приведенных ниже:

а) единовременные побудительные меры, поощряющие приобретение тех или иных товаров и услуг;

б) любая платная форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг, которую заказывает и финансирует известный спонсор;

в) специфическое сочетание рекламы, личной продажи, мероприятий по продвижению товара и пропаганды, используемых компанией для достижения рекламных и маркетинговых целей;

г) представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами;

д) налаживание отношений между компанией и различными контактными аудиториями посредством создания выгодной для компании репутации, положительного «корпоративного имиджа», с одной стороны, и устранением или предупреждением нежелательных слухов, сплетен и действий – с другой;

е) система сбыта товаров посредством различных средств рекламы, которая предполагает непосредственный контакт с потребителем и направлена обычно на получение от него немедленной прямой реакции.

2.6 Восстановите логическую последовательность процесса принятия рекламных решений.

1 Решения о средствах распространения информации:

- основные виды средств распространения рекламы;

- конкретные носители рекламы;
- распространение рекламы во времени.

2 Оценка рекламной компании:

- влияние на информированность;
- влияние на сбыт.

3 Разработка бюджета:

- рациональный подход;
- процент от продаж;
- конкурентный паритет;
- цели и задачи.

4 Постановка целей:

- информационные цели;
- цели сбыта.

2.7 Из предложенных ниже определений выберите соответствующие определения для выражения понятий: «процесс управления маркетингом», «долгосрочный план», «стратегический план», «годовой план»:

- «_____» – представляет собой краткосрочный план, описывающий текущую ситуацию, цели компании, стратегию на предстоящий год, программу действий, бюджет и формы контроля;

- «_____» – описывает основные факторы и силы, которые будут влиять на организацию на протяжении последующих нескольких лет. Он содержит цели, основные маркетинговые стратегии, которые будут использованы для их достижения, и определяет необходимые ресурсы. Такой план ежегодно обновляется с целью внесения корректив в соответствии с произошедшими изменениями;

- «_____» – создается для того, чтобы помочь компании использовать в своих интересах возможности в постоянно изменяющейся среде. Это процесс установления и сохранения соответствия между целями и возможностями компании, с одной стороны, и изменяющимися возможностями

рынка – с другой «_____» – это процесс анализа рыночных возможностей; отбора целевых рынков; разработки маркетингового комплекса и претворения в жизнь маркетинговых мероприятий.

Кейс-стади

Кейс 1

1 Гусев Сергей Павлович решил создать собственное предприятие, так как всегда мечтал об этом. Он поставил перед собой цель: создать небольшую булочную на другом конце улицы. Он тщательно готовился, учился, брал пример с опытных бизнесменов и организовал свое дело. Спланировал он все достаточно грамотно и бизнес начал вскоре приносить прибыль, появились постоянные покупатели, и все было относительно стабильно. Продолжалось это в течение двух лет, но вскоре рядом с булочной Сергея Павловича появилась большая кондитерская с гораздо большим ассортиментом и гибкими ценами. Спустя месяц булочная Сергея Павловича закрылась. Почему бизнес Сергея Павловича прожил так недолго, ведь все шло хорошо?

2 Петр Васильевич получил наследство богатого дедушки и решил организовать собственный бизнес, открыть фитнес - центр. Взял дополнительный кредит в банке, купил бизнес план у хорошего специалиста и спустя 6 месяцев открыл свой фитнес-центр. Он считал, что на этом его миссия закончена и можно пожинать плоды, постепенно возвращать кредит и получать прибыль. Но, конкуренты, у которых уже был фитнес-центр такого типа в данном районе, решили переманивать клиентов Петра Васильевича недобросовестным путем. Петр Васильевич не был к этому готов, а тут еще и налоговая служба с пожарной инспекцией серьезно придралась к его организации. Такого поворота событий Петр Васильевич не ждал и вскоре на

месте его фитнес центра образовался магазин, но уже совершенно с другим хозяином. Бизнес Петра Васильевича прогорел вместе с наследством бабушки. Почему так произошло?

3 Анна Павловна решила создать свой бизнес. У нее была цель, и мечта, к которой она давно стремилась. Она выяснила, что около одного из колледжей совершенно отсутствуют какие-либо кафе или столовые. Взяв кредит в банке, она решила создать небольшую закусочную неподалеку от колледжа, так как была уверена, что дело пойдет хорошо. Так и случилось. Полгода закусочная Анны Павловны пользовалась огромным спросом и у нее всегда были клиенты. Но затем Анна Павловна, как умный предприниматель поняла, что бизнес нужно расширять. Начать она решила с изменения меню, перед ней стал выбор изменить меню, включая туда полноценные обеды, стоимостью от 200 рублей, или фирменные закуски стоимостью не более 50 рублей. Она понимала, что нужно расширяться, так как у всех хороших закусочных уже были полноценные обеды, поэтому она и решила включить именно их. Изменив меню и бросив все свободные финансовые средства на новые обеды, спустя месяц она поняла, что дела закусочной заметно ухудшились, покупателей стало мало и продукты для обедов быстро портились и пропадали. Еще через 2 месяца. Анна Павловна была вынуждена закрыть свою закусочную. В чем же дело, ведь она все делала правильно и логично?

4 Реваз Ашотович решил создать свой бизнес. Он хотел создать организацию по производству контрольных браслетов для баров, ресторанов, клубов и т.д. До него на рынке этого города никто этим не занимался, приходилось все заказывать из Москвы. Он был слабо знаком со стратегическим планированием и решил не заморачиваться по этому поводу. Его бизнес занял свою нишу и существовал 4 года, за это время Реваз Ашотович диверсифицировал деятельность своего бизнеса (не меняя основного профиля) и создал множество магазинов по всему городу. В это же время

Ирина Сергеевна также решила создать свой бизнес. Основной профиль создаваемого бизнеса был абсолютно такой же, как и у Реваза Ашотовича, но, в отличие от него она была экономистом и к стратегическому планированию отнеслась с гораздо большей серьезностью и ответственностью. Четко сформулировала миссию, составила грамотный бизнес-план. Основная цель звучала так: «Стать основным производителем контрольных браслетов на рынке города». Спустя год ее фирма закрылась, организовала она все гораздо тщательнее Реваза Ашотовича, но почему же его бизнес существует до сих пор, а она была вынуждена уйти с рынка?

Кейс 2

Ниже представлена примерная схема устава фирмы и учредительного договора, таблица 15. Разработайте сокращенный вариант (по усмотрению преподавателя) устава и (или) учредительного договора для Непубличного акционерного общества. Обоснуйте, почему именно эти условия вы включили в данные документы?

Таблица 15 – Примерные схемы устава фирмы и учредительного договора

Устав фирмы «...»
<p>Раздел 1. Общие положения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владельцы фирмы, - юридический статус фирмы, - адрес.
<p>Раздел 2. Предмет деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели создания фирмы, - какие товары или услуги производит фирма.
<p>Раздел 3. Филиалы и представительства. Дочерние компании</p>

Продолжение таблицы 15

Раздел 4. Уставной капитал. Имущество фирмы: <ul style="list-style-type: none">- какими средствами владеет фирма,- источники этих средств,- основные виды доходов фирмы- увеличение и уменьшение уставного капитала,- распределение прибыли между участниками,- резервный фонд и иные фонды фирмы,- выход участника из фирмы.
Раздел 5. Права и обязанности владельцев
Раздел 6. Управление фирмой: <ul style="list-style-type: none">- кто возглавляет фирму, порядок назначения руководства,- порядок прекращения ее деятельности.
Учредительный договор о создании фирмы «...»
Раздел 1. Предмет договора. Виды деятельности
Раздел 2. Порядок совместной деятельности учредителей по созданию фирмы
Раздел 3. Уставной капитал: <ul style="list-style-type: none">- размеры уставного капитала, – как он формируется,- распределение убытков.
Раздел 4. Распределение прибыли фирмы
Раздел 5. Состав органов фирмы: <ul style="list-style-type: none">- высший орган- руководство текущей деятельностью- орган контроля
Раздел 6. Порядок выхода участника из фирмы
Раздел 7. Исключение участника из фирмы
Раздел 8. Заключительные положения <ul style="list-style-type: none">- срок действия договора- изменение учредительного договора

Кейс 3

Большинство предпринимателей России – оптимисты. Они считают, что препятствием для развития бизнеса в России служат:

- 1 Налоговый пресс – 87 %;
- 2 Низкий платежеспособный спрос – 39,7 %;

- 3 Правовая незащищенность предприятий – 19,4 %;
- 4 Неисполнение государством своих денежных обязательств – 26,2 %;
- 5 Высокая стоимость кредитов – 40,1 %;
- 6 Произвол чиновников – 21,9 %;
- 7 Неустойчивость рубля – 16,0 %;
- 8 Политическая нестабильность – 27,1 %.

Задания:

- 1 Проанализируйте статистические данные и поясните, что более всего мешает бизнесу в России?
- 2 Как можно преодолеть это препятствие?

Кейс 4

Платежи на базе роялти

Эти платежи прямо и непосредственно зависят от фактического объема произведенной и реализованной лицензиатом продукции и выплачиваются в течение всего срока действия соглашения.

Экономический смысл роялти-распределение прибыли лицензиата, полученной от использования лицензии между ним и лицензиаром в согласованной пропорции, путем установления определенного процента с цены произведенной и реализованной продукции в пользу лицензиара.

Пример: цена одного изделия, изготовленного по лицензии 100 ед. в том числе:

- издержки производства 80 ед.;
- прибыль $(100-80)$ 20 ед.

Роялти (5 %) с цены произведенного и реализованного изделия $(100 \times 5 : 100)$ 5 ед.

Пропорция раздела прибыли:

- лицензиару – $1/4$ прибыли;
- лицензиату – $3/4$ прибыли.

Раздел 4 Анализ и оценка рисков.

Цель: познакомить студентов с идентификацией риска, рассмотреть анализ и прогноз вероятности их наступления

План занятия:

- 1 Понятие анализа рисков и его основные принципы.
- 2 Виды анализа рисков: качественный и количественный анализ.
- 3 Методы оценки рисков и возможности их использования для оценки определенных видов рисков.
- 4 Характеристика методов, преимущества и недостатки.

Перечень материалов, которые используются на занятии:

- 1 Калькулятор.
- 2 Доска.

Описание (ход) работы:

Выполнить предлагаемые задания.

Задача 1

Для организации ресторана быстрого обслуживания требуется приобрести:

- помещение;
- технологическое оборудование;
- мебель;
- автотранспорт;
- произвести ремонт помещения;
- инвентарь, посуда, прочие.

Потребность в инвестиционных ресурсах составит:

- на капиталовложения – 11 000 000 рублей.
- на пополнение оборотных средств – 2760 тысяч рублей.

Для финансирования проекта планируется привлечь кредит:

- на капиталовложения в размере 11 млн. рублей на срок 18 месяцев под 22 % годовых;

- на пополнение оборотных средств в размере 2760 тысяч рублей на срок 12 месяцев по 22 % годовых.

Финансовые риски для данного инвестиционного проекта застрахованы в Российской страховой компании под залог своего имущества. Определить степень риска данного проекта.

Задача 2

Для реализации проекта необходимо привлечь 8626 тыс. р. Планируется взять в банке два кредита: на капитальные затраты (на 18 месяцев 22 % годовых) и на пополнение оборотных средств (12 месяцев 22 % годовых).

Определить сумму кредита на капитальные затраты и сумму кредита на пополнение оборотных средств (с учетом того, что выплаты по кредиту должны осуществляться ежемесячно).

Задача 3

Дать оценку факторов конкурентоспособности предприятий из ниже приведенной таблицы 16.

Таблица 16 – Факторы конкурентоспособности предприятия

Факторы конкурентоспособности	Оценка, балл			
	«О2»	«Клетка»	«Роза ветров»	«Холстен»
1	2	3	4	5
I товар (услуги)				
1 количество оказываемых услуг	5	4	4	5

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
2 Престиж торговой марки	5	5	4	0
3 Удобство месторасположения	4	4	3	4
4 Удобная парковка	5	4	3	5
5 Быстрота обслуживания	5	5	4	5
6 Вежливость персонала	5	4	4	5
7 Атмосфера уюта	5	5	5	5
8 Разнообразие предлагаемых услуг	5	3	3	4
II Цена				
1 Продажная цена	3	4	5	4
2 Использование скидок	3	3	3	5
III Продвижение товара на рынок				
1 Радиореклама	2	2	2	5
2 Наружная реклама	5	5	0	5
3 TV реклама	0	0	0	0
4 Реклама на мелко тиражной печатной продукции	4	0	0	5
ИТОГО:	61	53	44	62

Задача 4

Имеются два варианта рискованного вложения средств. Какой вариант выбрать?

Таблица 17 – Исходные данные

Вариант	Вероятность	Доход (убыток), млн. р.
А	0,7	1,5
	0,3	-0,6
Б	0,6	2,0
	0,4	-1,0

Задача 5

Определить уровень финансового риска от управленческого решения, если вероятность возникновения риска 18 %, а размер возможных финансовых потерь 950 тыс. р.

Задача 6

Какое из двух управленческих решений следует принять, если от первого решения при вероятности возникновения риска в 30 % размер возможных финансовых потерь 750 тыс. р., а от второго решения при вероятности возникновения риска в 40 % размер возможных финансовых потерь 600 тыс. р.?

Задача 7

Сколько денежных средств будет на депозите через 2,5 года по ставке простых процентов 10 % годовых, если первоначальный взнос составил 65000 рублей?

Задача 8

Сколько денежных средств будет на счету в банке через 2,5 года по ставке сложных процентов 7 % годовых, если первоначальный взнос составил 1600 тыс. рублей? Хватит ли денег для покупки станка стоимостью 1900 тыс. рублей?

Задача 9

Необходимо получить реальный доход в 17 % при ожидаемом уровне инфляции в 25 %. Под какой номинальный процент необходимо положить деньги в банк?

Задача 10

Нужно продать дом, который при сдаче в аренду приносит 120 тыс. рублей ежегодно. Какова его стоимость как капитального актива, если банковский процент – 7 % годовых?

Задача 11

Стоимость земельного участка 800 тыс. рублей. Ежегодно он дорожает на 6 %. Сколько будет стоить земельный участок через 3 года?

Задача 12

Фирма взяла кредит 3 млн. рублей на 2 года под 13 % годовых. Ожидаемая прибыль через 2 года 3,8 млн. рублей. Хватит ли этих денег выплатить кредит и проценты по нему?

Кейс-стади

Кейс 1

В таблице 18 приводятся примеры возможных рисков и рискованных ситуаций в деятельности предприятий АПК различного профиля. Задача студентов состоит в определении соответствующих видов рисков.

1 Акционерное общество «Восток» специализируется на производстве зерна. Незначительный удельный вес приходится на производство овощей. Подсолнечника и молока. Определите, к какому виду относятся нижеприведенные риски.

Таблица 18 – Ситуационный анализ риска

Перечень рисков	Вид риска
1 Риск уменьшения выручки из-за снижения реализационных цен на зерно	
2 Риск недополучения дохода из-за снижения урожайности	
3 Риск увеличения себестоимости продукции в результате дополнительных затрат на посев	
4 Риск несвоевременной уборки предшествующих культур	
5 Риск асимметричной информации	
6 Риск каско	
7 Риск подбора специалистов	
8 Риск неплатежеспособности партнеров по бизнесу	
9 Риск потери урожая в результате неблагоприятных природно-климатических условий	
10 Риск несвоевременного посева или уборки вследствие недостатка сельскохозяйственной техники	

2 АО «Белое озеро» осуществляет переработку молока и выпускает цельномолочную продукцию. Сырье закупается у населения и сельскохозяйственных организаций. Молочный комбинат реализует продукцию по различным каналам, включая собственные торговые точки. Возможными рисками предпринимательства могут быть, таблица 19:

Таблица 19 – Описание рисковых ситуаций

Описание рисковых ситуаций	Вид риска
1 Введение технического регламента на молоко и молочную продукцию в декабре 2018 г. Связано с риском снижения качества продукции и уменьшением выработки сухого молока.	
2 Резкое повышение цен на молочную продукцию ограничивает спрос населения. Следовательно, возникает риск уменьшения объема реализации.	
3 Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка в молочном скотоводстве связана с риском уменьшения сырьевых ресурсов.	
4 Наличие конкурентов на рынке молока может привести к возникновению риска снижения прибыли.	
5 Недостаток мощностей холодильного оборудования на предприятии может вызвать потери продукции.	
6 Из-за неплатежеспособности партнеров по бизнесу возникает риск убыточности.	
7 Выход их строя холодильного оборудования может привести к производственной аварии.	

Методика выполнения. Используется общепринятая классификация, предполагающая выделение в составе предпринимательских рисков производственный, коммерческий, имущественный, транспортный, торговый, финансовый риски.

Раздел 5 Система управления предпринимательскими рисками.

Цель: изучить особенности экономической среды предпринимательства.

План занятия:

1 Развитие предпринимательства в России.

2 Факторы, влияющие на экономическую среду предпринимательства.

Перечень материалов, которые используются на занятии:

1 Калькулятор.

2 Доска.

Описание (ход) работы:

Выполнить предлагаемые задания.

Кейс – стади

Кейс 1

Определение предпринимательских рисков, связанных с открытием нового магазина

Неотъемлемой частью предпринимательской деятельности является риск, в силу этого фактора предпринимательство зачастую сдерживается или используется не в полной мере.

Описание ситуации.

Начинающий предприниматель открыл специализированный магазин по продаже велосипедов «Birclay». Организационно-правовая форма предприятия – Общество с ограниченной ответственностью.

Магазин предлагает широкий ассортимент товаров, ориентированных на потребителей всех возрастов при среднем уровне цен, доступном для рядового

покупателя. Торговая площадь магазина 25 кв. метров. Помещение взято в аренду на три года. Основными поставщиками магазина являются «ЕВРОСПОРТ» и «СПОРТМАСТЕР».

Цели и задачи магазина представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Цели и задачи магазина

Цели	Задачи и мероприятия
Получение максимальной прибыли	Совершенствование обслуживания, маркетинговые мероприятия
Обеспечение рынка сбыта собственной продукции	Высокое качество товара, наличие её разновидностей, доступные цены, предоставление кредита, введение системы скидок
Повышение качества обслуживания	Заказ через Интернет, по телефону, курьерская доставка, сотрудничество с сервисными фирмами, службами доставок, гарантийный ремонт

Организационная структура и управление магазином очень просты: руководство осуществляет директор, у него в подчинении два продавца.

Директор и продавцы получают постоянный оклад и процент от продаж ежемесячно.

Продавцы работают неделя через неделю с понедельника по пятницу и каждые субботу, воскресенье.

Описание бизнеса. Основной вид деятельности магазина розничная торговля велосипедами. Партнерами являются эксклюзивные дилеры ведущих мировых производителей велосипедов. Главный аспект продаж – различные модели велосипедов, как для взрослых, так и для детей, в период весна – лето.

Особенностями работы магазина являются:

Режим работы: с 10:00 до 19:00 без перерывов и выходных.

Месторасположение – одной из самых оживленных дорог города, внутри торгового комплекса «Армада».

Выбрать товар можно как непосредственно в магазине, так и на интернет-сайте. Заказ через телефон и Интернет. Доставка по городу бесплатно. Консультации при выборе товара.

Оплата товара и его доставка производятся наличным или безналичным платежом. На весь ассортимент товара распространяется гарантии в соответствии с Законом о правах потребителя.

Маркетинг. В настоящее время в Москве функционирует значительное число спортивных магазинов. Однако ни один из них не отвечает главному принципу – доступным ценам и широкому ассортименту.

Основными потребителями велосипедов являются дети и подростки. Взрослые и молодежь составляют всего 5 %. Покупка велосипедов осуществляется также через частных поставщиков велосипедов, в основном из Японии, Китая и Кореи.

За последнее время наметился рост спроса на велосипеды. В основном это связано с расширением ассортимента, появлением аксессуаров к товарам, осознанием необходимости ведения здорового образа жизни. Спрос на спортивные товары не обладает ярко выраженной сезонностью, однако присутствуют циклические изменения объемов осенью и в конце зимы. SWOT-анализ магазина «Birclay» приведен в таблице 21.

Таблица 21 – SWOT-анализ магазина «Birclay»

Магазин «Birclay»			
Сильные стороны		Слабые стороны	
1	Удобный режим работы	1	Ориентация на один вид товара
2	Интенсивность транспортного потока	2	Небольшой срок работы магазина
3	Высокое качество продукции		
4	Высокий уровень обслуживания		
Возможности		Угрозы	
1	Организация вело клуба	1	Появление новых конкурентов
2	Открытие велосервиса		

Вся маркетинговая деятельность магазина сводится к периодической рекламе продукции в спортивных журналах.

Конкуренты. На данный момент в Москве в районе, где расположен магазин, занимаются продажей велосипедов 6 магазинов. Четыре из них не специализируются в продаже велосипедов:

1 Туристическая компания ООО «Восход-тур». Поскольку основной ориентир их деятельности направлен на предоставление туристических услуг, ассортимент велосипедов, производства Корея, Япония, Россия, очень небогатый;

2 В магазине «Старт» имеются велосипеды в наличии и на заказ, возможна отправка в регионы;

3 Магазин «Эльдорадо» больше специализируется на бытовых товарах, велосипеды предлагает только для детей от 2 до 12 лет. Возможен безналичный расчет;

4 Магазин компании «Бирюза» имеет небольшой ассортимент велосипедов, в основном производства Тайвань.

Еще два магазина могут составить сильную конкуренцию.

1 Магазин «Веломотовары» имеет очень богатый ассортимент велосипедов и аксессуаров к ним производства Россия-Тайвань, США-Китай, Тайвань.

2 Магазин «Спорттовары» имеет небольшой выбор велосипедов, но представленные товары высокого качества. Производство США. Большой ассортимент аксессуаров.

Сравнительные характеристики товаров по двум основным конкурентам – магазинам «Веломотовары» и «Спорттовары» представлены в таблице 22:

Таблица 22 – Основные характеристики товаров по магазинам основных конкурентов «Веломототовары» и «Спорттовары»

Характеристики товара – велосипеда	Веломототовары	Спорттовары
Цена	Умеренные	Высокие
Качество	От среднего до высокого	Высокое
Производители	Россия - Тайвань, США - Китай, Тайвань	США
Торговая марка	АТОМ, Jamis, Merida, Peugeot	Marin
Реклама	Нет	Нет
Техническое обслуживание	Есть	Планируется
Ассортимент	Глубокий, продажа под заказ	Небольшой
Гибкость цен	Негибкие	Праздничные скидки
Основные преимущества товара	Доступная цена	Известность марки
Основные недостатки товара	Комиссионный товар	Высокая цена
Доля рынка	45	10

Задание:

1 Определите основные предпринимательские риски магазина «Birclay».

2 Используя метод экспертных оценок, определите уровень предпринимательского риска.

3 Разработайте предложения по нивелированию предпринимательских рисков.

3 Рекомендации по организации самостоятельной работы

3.1 Основные подходы к организации самостоятельной работы

Сегодня в обстановке все более и более увеличивающихся потоков информации, в условиях перехода к цифровой экономики, востребованными становятся такие качества руководителей и специалистов всех звеньев и отраслей, как самостоятельное и быстрое принятие управленческих решений, поиск оптимальных значений, умение нестандартно мыслить, производить оценку сложившейся ситуации, что позволит находить выход из сложных производственных ситуаций. Все это базируется на сформированном навыке самостоятельной организации процесса познания.

Таким образом, правильно организованная самостоятельная работа студентов является важным фактором, призванным обеспечить значительную долю эффективности процесса обучения. Самостоятельное приобретение знаний – это умственный труд, который требует любви, привычки и специальных навыков, которые должны быть сформированными у студентов в процессе обучения в высшем учебном заведении.

Самостоятельная познавательная деятельность направлена на формирование правильного отношения к умственному труду. Важно, чтобы студенты понимали смысл и необходимость умственного труда, причем сформировать это должен преподаватель, который сам осознает значимость такой работы и способен применять ее целенаправленно, владея методическими приемами её организации.

Учебные пособия сами являются руководством для самостоятельной работы, так как изучение материала, приведенного в них подразумевает изложение в логической последовательности. Методически верно выстроенное пособие в каждой теме четко представляет задания для самостоятельной

работы: изучение терминологии; составление конспектов или тезисов; повторение изученного ранее материала; составление и (или) заполнение таблиц и логических схем; выполнение докладов и написание рефератов; совершенствование знаний; умений и навыков, а также более глубокое усвоение изучаемого материала и поиск мест приложения для применения на практике; развитие творческих способностей и инновационного мышления. Большое значение при организации самостоятельной работы студентов имеет систематическая работа над собой, особенно это проявляется при выполнении домашних заданий.

При организации самостоятельной работы студентов в процессе обучения в высшем учебном заведении следует придерживаться дидактических требований, в числе которых:

- организовывать самостоятельную работу следует во всех звеньях учебного процесса. Не является исключением и изучение нового материала в процессе чего необходимо обеспечить накопление обучаемыми не только знаний, но и общих умений, а также способов умственного труда, в результате которых происходит усвоение этих знаний;

- следует создавать такие условия, в которых студенты стали бы непосредственными участниками процесса мышления;

- самостоятельная работа, избирательно используя имеющиеся у студентов знания, умения и навыки, должна способствовать видению проблем и их формулировке для последующего поиска решения и проверки полученных результатов;

- для рациональной работы, при подготовке к организации самостоятельной работы преподаватель должен четко сформулировать содержание работы, цели и задачи, а также четко продумать методику выполнения, так как студенты для активизации умственной деятельности должны выполнять задания, постоянно преодолевая посильные трудности, добиваясь промежуточных результатов и четко ощущая свое движение вперед. Причем, одним из наиболее важных факторов, определяющих качество

самостоятельной работы, является формулировка задания для каждого из студентов: содержание, требования к оформлению, перечень учебно-методического обеспечения, а также формулировка критериев его оценки.

Большая роль при подготовки квалифицированного специалиста любой области деятельности отводится формированию навыков работы над книгой. Поэтому основу самостоятельной работы студентов составляет систематическое, и вдумчивое чтение рекомендованной литературы. В современных условиях литература может быть представлена как в печатном, так и в электронном виде. В любом случае читать следует то, что рекомендовано к темам учебной программы, планам семинарских и практических занятий, другими учебно-методическими материалами, а также преподавателями.

Обычно в учебных программах и других материалах учебно-методического характера вся рекомендуемая литература подразделяется на основную и дополнительную. К основной литературе относится минимум источников, который необходим для полного и твердого освоения учебного материала (первоисточники, учебники, учебные пособия), а дополнительная рекомендуется для более углубленного изучения и расширения кругозора студента. Изучение дополнительной литературой востребовано при подготовке курсовых и контрольных работ, при выполнении индивидуальных творческих заданий, написании статей и подготовки выступлений по предлагаемой тематике. Кроме того, обучаемый вправе использовать и источники, найденные самостоятельно, имеющие признанный научный и учебный характер.

Специалисты в области методики отмечают, что в работе с книгой требуется:

- 1) сосредоточенность на том, что читаешь;
- 2) вычленение сущности читаемого;
- 3) последовательность осуществления мыслительной деятельности;

4) критический подход к содержанию, представленном в авторской редакции для формирования ясности собственных мыслей и формулировки самостоятельных выводов;

5) подключение абстрактного мышления для обобщения умозаключений с целью последующего переноса полученных знаний на различные области [10].

Среди основных видов чтения различают:

- штудирование – относительно медленное чтение литературы, которая сложна для понимания, при этом предусматривается неоднократный возврат к прочитанному материалу с целью его более глубокого осмысливания;

- сплошное чтение – чтение всего произведения;

- выборочное чтение – чтение, при котором читаются отдельные разделы, главы произведения;

- беглое чтение – используется для ознакомления с произведением, если этого достаточно по программе.

Чтение может сопровождаться выпиской отдельных положений, фактов, цифрового материала, таблиц, графиков, или кратким конспектированием по необходимости для более глубокого понимания или исходя из требований преподавателя.

В силу различных условий, самостоятельная работа не может быть одинаковой у всех студентов, причем темп и время освоения являются индивидуальными характеристиками, а также исходя из конкретной задачи, стоящей перед студентом, каждый выбирает свой способ оптимального достижения цели.

Для выполнения индивидуальных творческих заданий, написания статей, подготовки докладов по выбранной теме исследования следует также обращаться к опубликованным научным статьям ведущих ученых данной области знаний, официальной статистической информации, документам законодательного права.

Эффективность самостоятельной работы зависит от степени активности умственной деятельности студентов, а активность в свою очередь достигается правильной организацией самостоятельной работы.

Самостоятельной работе студентов, особенно обучающимся по программам магистратуры, отводится большая роль. В процессе ее реализации заложены большие резервы, как в обучении, так и в развитии мыслительных способностей, формировании таких качеств личности как организованность, сосредоточенность и трудолюбие, которые особенно ценны при формировании высококвалифицированных специалистов, востребованных на рынке труда эпохи цифровизации.

3.2 Перечень и тематика самостоятельных работ по дисциплине

Самостоятельная работа магистрантов по освоению дисциплины «Экономическая среда предпринимательства и предпринимательские риски» включает следующие виды работ:

- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);
- подготовка к практическим занятиям;
- выполнение индивидуального творческого задания.

Индивидуальные творческие задания

Задание для выполнения индивидуального творческого задания предоставляется преподавателем и выполняется обучающимися во внеаудиторное время.

Выполняется в печатном виде с соответствующим оформлением и представляется в форме доклада по итогам изучения дисциплины. Не может содержать только теоретические аспекты.

Темы докладов студенты могут выбрать самостоятельно, но в них должна прослеживаться инновация и связь с предпринимательством.

Индивидуальное творческое задание может представлять собой разработку бизнес-плана (в этом случае структура работы соответствует стандартным разделам бизнес-плана) или стартап-проекта на основе инновационной идеи, сгенерированной группой студентов (не более 3-х человек) или отдельным обучаемым.

Подразумевается обязательная защита проекта в виде публичного выступления с докладом (с мультимедийным сопровождением). Презентации в обязательном порядке обсуждаются по форме, содержанию, логике подачи материала, по оформлению, по тому, как докладчик умеет заинтересовать аудиторию.

В работе необходимо: осветить теоретическую суть вопроса; привести конкретные цифры (статистические данные), подтверждающие реальную ситуацию и позволяющие провести экономический анализ заявленной в теме проблемы. Кроме того, в конце работы делаются выводы, позволяющие оценить авторский вклад в исследуемую проблему. Структура работы:

- Титульный лист (название – Индивидуальное творческое задание по теме: « »);
- Содержание;
- Теоретические аспекты...;
- Анализ...;
- Выводы;
- Список использованных источников.

Общий объем работы от 10 до 25 страниц текста, оформленного по требованиям, предъявляемым к письменным работам студентов. Подготовить выступление с мультимедийным сопровождением.

Данного рода работа может быть также представлена к зачету в форме опубликованной (или сданной в издательство) статьи.

Тему рекомендуется выбирать в привязке к теме своей ВКР.

Темы индивидуальных творческих заданий (примерный перечень):

1 Риски в предпринимательской деятельности (на примере конкретной отрасли).

2 Инновационное предпринимательство в Оренбургской области.

3 Налогообложение предпринимательской деятельности (на конкретном примере отрасли, организации).

4 Финансовое и инвестиционное обеспечение текущей деятельности предпринимательской организации (на конкретном примере отрасли, организации).

5 Оценка эффективности предпринимательской деятельности в Оренбургской области.

6 Технологическое предпринимательство в России и в мире.

7 Особенности создания и продвижения стартапов в России.

8 Проблемы реализации технологического предпринимательства в России.

9 Развитие венчурного инвестирования в России и за рубежом.

10 Технопарки как основа инновационной экономики: возможности и перспективы.

11 Поддержка бизнес-инициатив: национальный и региональный аспекты.

12 Проблемы развития малого предпринимательства в регионе.

13 Развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве Оренбургской области.

14 Развитие малых форм собственности и их поддержка на уровне регионов.

- 15 Роль бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов в развитии экономики страны.
- 16 Технологическое предпринимательство в инновационной экономике.
- 17 Проблемы и задачи цифровизации экономики.
- 18 Роль четвертой промышленной революции в экономике России.
- 19 Индустрия 4.0 и особенности ее реализации в России.
- 20 Экономика промышленности в условиях Индустрии 4.0.
- 21 Развитие региона в условиях цифровой экономики (на примере Оренбургской области).
- 22 Поддержка малого предпринимательства в Оренбургской области.
- 23 Технологическое предпринимательство: сдерживающие факторы и условия развития в России.
- 24 Технологическое предпринимательство как систематическая предпринимательская деятельность, обеспечивающая трансформацию научных знаний в промышленные технологии.
- 25 Эффективные инструменты поддержки и развития предприятий (промышленности, сельского хозяйства, аграрного сектора, торговли и пр. – на выбор) в современных условиях.
- 26 Уровень технологического развития отраслей экономики России на фоне общемировых трендов и в условиях санкций.
- 27 Эффективные инструменты поддержки и развития предприятий (промышленности, сельского хозяйства, аграрного сектора, торговли и пр. – на выбор), работающих в условиях санкций над проблемами импортозамещения.
- 28 Цифровизация промышленности: изменения, которые ждут промышленные компании при переходе на индустрию 4.0.
- 29 Семейное предпринимательство в регионе: проблемы и перспективы.
- 30 Федеральные и региональные программы поддержки предпринимательства, финансовый менеджмент для осуществления предпринимательских проектов.

4 Контрольно-измерительные материалы оценки знаний

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный контроль (зачет), контроль самостоятельной работы студентов.

Текущий контроль успеваемости студентов проводится по всем видам контактной и самостоятельной работы, которые предусмотрены рабочей программой дисциплины. Данный вид контроля осуществляется преподавателем, ведущим аудиторские занятия.

Среди форм, в которых может быть проведен текущий контроль успеваемости, выделяют:

- устную (устный опрос, защита письменной работы, доклад по результатам самостоятельной работы, защита индивидуального творческого задания и т.д.);
- письменную (письменный опрос, выполнение заданий и расчетно-графических работ, индивидуальных творческих заданий, рефератов и т.д.);
- тестовую (устное, письменное, компьютерное тестирование).

Все результаты текущего контроля успеваемости должны фиксироваться в журнале занятий с соблюдением требований по его ведению.

Промежуточная аттестация является обязательным элементом образовательного процесса, на который возложена миссия по определению соответствия уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся требованиям, заявленным в рабочей программе дисциплины согласно заявленным условиям основной образовательной программы.

По каждой дисциплине конкретный вид промежуточной аттестации определяется рабочим учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Зачет, как правило, предполагает проверку усвоения учебного материала, предусмотренного на практических, лабораторных, семинарских занятиях, при

выполнении курсовых проектов (работ), а также проверку результатов учебной, научной, производственной или преддипломной практик. В отдельных случаях промежуточная аттестация осуществляется по результатам текущего контроля.

Экзамен, как правило, предполагает проверку учебных достижений обучаемых по всей программе дисциплины и преследует цель оценить полученные теоретические знания, навыки самостоятельной работы, развитие творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и их практическое применение.

Критерии оценки знаний студентов по каждой отдельной дисциплине представлены в фонде оценочных средств.

Конкретно результатом освоения дисциплины «Экономическая среда предпринимательства и предпринимательские риски», подлежащим контролю на промежуточной аттестации, реализованной в форме зачета, может служить защита индивидуального творческого задания или представление научно-исследовательского материала в виде опубликованной (или представленной к печати) статьи. Кроме того, на усмотрение преподавателя могут быть использованы контрольные и (или) тестовые вопросы, предлагаемые программой для самостоятельной оценки качества усвоения знаний и самоконтроля.

4.1 Контрольные вопросы для самостоятельной оценки качества усвоения знаний

- 1 Что понимается под предпринимательской деятельностью?
- 2 Кто или что является субъектами предпринимательства?
- 3 Может ли гражданин России заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица? Если да, то в каком случае?

- 4 По каким признакам классифицируются юридические лица?
- 5 Назовите основные черты предпринимательской деятельности.
- 6 С каким риском связано занятие предпринимательством?
- 7 Перечислите основные этапы развития предпринимательства в мире.
- 8 Перечислите основные этапы развития предпринимательства в России.
- 9 Кому принадлежит собственность на средства производства при индивидуальном предпринимательстве?
- 10 Как можно распоряжаться имуществом, которое находится в коллективной собственности?
- 11 В чем заключаются различия между простыми и привилегированными акциями?
- 12 Минимальный размер уставного капитала для открытых и закрытых акционерных обществ?
- 13 Что сдерживает развитие инновационного предпринимательства в России?
- 14 Каковы риски инновационного инвестирования?
- 15 Что сдерживает развитие консультационного предпринимательства в России?
- 16 Почему консультационное предпринимательство в России можно считать перспективным?
- 17 К каким видам консультаций прибегают малые и средние предприятия?
- 18 Что подразумевается под понятием «синдикат»?
- 19 Как называется форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий? Дайте характеристику этому объединению.
- 20 Как называется соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, разделе рынков сбыта? Дайте характеристику этому соглашению.

21 Как называется объединение предпринимателей в целях совместного проведения крупной финансовой операции? Дайте характеристику этому объединению.

22 Что подразумевается под понятием «финансово-промышленная группа»?

23 Перечислите основные организационно-экономические формы предпринимательства.

24 Каковы источники формирования имущества коммерческих организаций, находящихся в частной собственности?

25 В чем заключается особенность малых предприятий?

26 Какие предприятия называются патентами?

27 Какие предприятия называются эксплорентами?

28 Каким образом осуществляется государственная поддержка малого бизнеса?

29 В каких отраслях экономики происходит преимущественное развитие малых предпринимательских форм?

30 Каким образом распределяются риски инновационной деятельности?

31 В чем заключаются особенности венчурного инвестирования?

32 Какие существуют способы выхода венчурных инвесторов из капитала финансируемых компаний?

33 Из каких стадий состоит процесс предпринимательства?

34 Что собой представляет система мониторинга состояния предприятия?

35 По каким разделам целесообразно проводить анализ потенциала предприятия?

36 С какой целью составляется бизнес-план предприятия?

37 Перечислите перечень показателей для оценки сильных и слабых сторон предприятия.

38 Какими факторами определяется образование новых предприятий?

39 Каковы причины прекращения деятельности предприятия?

- 40 Какие моменты должны определяться в учредительных документах юридического лица?
- 41 Что подразумевается под понятием «юридическое лицо»?
- 42 Каковы права и обязанности юридического лица?
- 43 Какие задачи осуществляются в рамках маркетинга? Перечислите основные принципы маркетинга.
- 44 Что такое конкуренция предпринимателей?
- 45 Какие виды конкурентных преимуществ предприятий вам известны?
- 46 Что такое франчайзинг?
- 47 С какой целью предприниматели заключают соглашения по франчайзингу?
- 48 В чем заключаются особенности факторинга?
- 49 Что подразумевается под понятием «финансовый лизинг»?
- 50 В чем заключается выгода лизинговой компании при заключении договора по лизингу?
- 51 Перечислите основные виды сотрудничества предприятия с кредитными организациями.
- 52 Перечислите основные обязанности предпринимателя перед кредитной организацией.
- 53 Перечислите основные обязанности кредитной организации перед предпринимателем.
- 54 Какова роль посредника на рынке?
- 55 Какие виды цен различают при продвижении товара от производителя к потребителю?
- 56 В чем их отличие друг от друга?
- 57 Как работает схема посредничества между производителем и потребителем?
- 58 Какие типы агентов по осуществлению посреднической деятельности вы знаете?
- 59 В чем заключается особенность комиссионной операции?

- 60 Какова схема отношений при аукционной сделке?
- 61 В чем заключается особенность операции консигнации?
- 62 В чем разница между дистрибьютором и дилером?
- 63 В чем особенность биржевого предпринимательства?
- 64 Какие виды бирж вы знаете? В чем заключается их особенность?
- 65 В чем заключается особенность фьючерсных контрактов?
- 66 В чем заключается риэлтерский бизнес?
- 67 Каким образом формируются доходы предприятия?
- 68 Каким образом формируются расходы предприятия?
- 69 Каким образом учитываются доходы предприятия?
- 70 Каким образом учитываются расходы предприятия?
- 71 Что такое «постоянные издержки предприятия»?
- 72 Что такое «переменные издержки предприятия»?
- 73 В чем отличие между понятиями : издержки производства, затраты и расходы предприятия?
- 74 Как рассчитываются удельные (средние) переменные и постоянные издержки предприятия?
- 75 Что входит в понятие «комплексные издержки предприятия»?
- 76 Каким образом распределяется прибыль предприятия?
- 77 Для каких целей применяется модель жизненного цикла предприятия?
- 78 Каким образом строится график жизненного цикла предприятия?
- 79 Какие фазы можно выделить на стадии роста жизненного цикла предприятия?
- 80 Чем характеризуется фаза организации предприятия?
- 81 Что означает критическая точка на графике жизненного цикла?
- 82 Чем характеризуется этап роста деятельности фирмы?
- 83 На какую стадию жизненного цикла предприятия приходится пик доходов?
- 84 С чем связан этап спада на графике жизненного цикла предприятия?

- 85 Чем характеризуется стадия «умирания» предприятия?
- 86 Какой вид кривой жизненного цикла имеет наиболее успешное предприятие?
- 87 В чем особенность стратегии управления в зависимости от положения кризисной точки на кривой жизненного цикла предприятия?
- 88 Какие показатели характеризуют финансовое состояние предприятия с точки зрения краткосрочной перспективы?
- 89 Какие показатели характеризуют финансовое состояние предприятия в долгосрочном плане?
- 90 Какие показатели характеризуются результаты эффективности текущей основной производственной деятельности?
- 91 Как называется способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам?
- 92 Каким коэффициентом исчисляется отношение денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг к краткосрочным обязательствам?
- 93 Что показывает и как рассчитывается коэффициент соотношения собственных и заемных средств?
- 94 Что показывает и как рассчитывается коэффициент концентрации собственного капитала?
- 95 Что показывает и как рассчитывается коэффициент финансовой зависимости?
- 96 Что показывает и как рассчитывается показатель оценки деловой активности?
- 97 Какие показатели являются качественными критериями деловой активности?
- 98 Какие показатели являются количественными критериями деловой активности?
- 99 Что показывает и как рассчитывается коэффициент оборачиваемости авансированного капитала?

100 Какие коэффициенты учитывает двух-, пяти- и семи факторная модели прогнозирования банкротства?

101 Как определить возможность восстановления платежеспособности в определенный срок?

102 На чем основывается принятие решения о вложении капитала?

103 Каковы основные проблемы на пути формирования деловой этики предпринимателя?

104 Что подразумевается под внутренней средой предприятия?

105 Факторы, влияющие на формирование внешней среды предприятия?

106 В чем проявляется взаимодействие предпринимательского предприятия с внешней и внутренней средой?

107 Какие внутренние факторы влияют на эффективность работы предпринимательского предприятия?

108 Какие внешние факторы влияют на эффективность работы предприятия?

109 Почему деловая среда рассматривается отдельно как часть внешней среды предпринимательского предприятия? Что включает в себя деловая среда предприятия?

110 Перечислите основные направления государственного регулирования предпринимательства.

111 С чем связаны основные причины государственного регулирования?

112 Эффективна ли рыночная экономика с точки зрения обеспечения социальных прав граждан?

113 Как называется система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями?

114 Назовите основные экономические функции государства.

115 В чем проявляется нестабильность национальной экономики?

116 Достаточную ли поддержку оказывает, на ваш взгляд, государство малому и среднему бизнесу?

117 Каковы полномочия Государственного комитета по антимонопольной политике?

118 Какие процедуры банкротства предусмотрены российским законодательством?

119 Как называется неспособность должника в полном объеме удовлетворять требованиям кредиторов по денежным обязательствам?

120 В чем заключается процесс внешнего управления предприятием?

121 В чем заключается процедура наблюдения на предприятии?

122 В чем заключается процедура конкурсного производства на предприятии?

123 На какие лица распространяется действие Закона о несостоятельности?

124 Назовите внешние признаки банкротства (несостоятельности).

125 Какие меры необходимо применять предпринимателю для выхода предприятия из кризиса?

126 Какие меры, применяемые в зарубежных странах, способствуют взаимодействию государства и бизнеса?

127 В чем заключаются преимущества предприятий, имеющих государственную поддержку?

4.2 Тестовые задания для организации самоконтроля

Тема 1 Экономическая среда предпринимательства.

1.1 Экономическое содержание новаторской функции предпринимательства заключается:

а) в расширении рыночного спроса;

- б) в расширении рыночного предложения;
- в) в открытии нового бизнеса;
- г) все перечисленное.

1.2 Предпринимательская деятельность имеет своей конечной целью:

- а) прибыль;
- б) стимулирование и удовлетворение постоянно меняющихся и возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, а также общества в целом;
- в) доход.

1.3 Субъектами предпринимательства являются:

- а) отдельные частные лица;
- б) объединения партнеров;
- в) отдельные цехи и производственные участки.
- г) персонал предприятия.

1.4 Что можно отнести к важнейшим чертам предпринимательства?

- а) самостоятельность и независимость;
- б) экономическую заинтересованность;
- в) отсутствие хозяйственного риска и ответственность.
- г) поиск необходимых ресурсов.

1.5 Какое из перечисленных направлений не является направлением государственной поддержки и регулирования предпринимательства:

- а) формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства;
- б) формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов;

в) совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства;

г) совершенствование нормативной базы по поддержке малого и среднего предпринимательства.

1.6 Наличие условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность и требующих принятия управленческих решений для их устранения или приспособления это...

а) внутрифирменное предпринимательство;

б) предпринимательская среда;

в) культура предпринимательства;

г) внутрифирменное планирование;

д) экономическая среда.

1.7 Характерная черта _____ типа предпринимателя – полная самодостаточность, отсутствие желания сравнивать себя с другими.

а) демократического;

б) авторитарного;

в) театрального;

г) капиталистического;

д) тоталитарного.

1.8 Две видовые формы предпринимательской деятельности:

а) государственная, видовая;

б) специфическая, капитальная;

в) частная, государственная;

г) предпринимательская, частная;

д) основная, дополнительная.

1.9 Предпринимательство – это

- а) особый вид хозяйственной деятельности;
- б) вид социальной деятельности;
- в) вид промышленной деятельности;
- г) вид общественной деятельности;
- д) вид трудовой деятельности.

1.10 Среди характеристик предпринимателя выделяют:

- а) пунктуальность;
- б) новаторство;
- в) сообразительность;
- г) систематичность;
- д) продуктивность.

1.11 Предпринимательская среда представляет собой:

- а) совокупность объективных и субъективных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успеха в реализации поставленных целей;
- б) среду, с помощью которой предприниматель осуществляет определенную деятельность;
- в) наличие условий, для работы людей;
- г) обобщенный набор экономических условий, в которых действуют все отрасли;
- д) все выше перечисленное.

1.12 Государственное предпринимательство – это:

- а) форма осуществления общественной деятельности;
- б) форма осуществления социальной деятельности;
- в) форма осуществления политической деятельности;
- г) форма осуществления хозяйственной деятельности;
- д) форма подтверждения хозяйственной деятельности.

1.13 Процесс организации предпринимательства предполагает:

а) привлечение инвесторов;

б) решение не только и не столько управленческих задач, сколько поиск новых идей, и оценку способности довести их до конкретного результата, преодолевая сопротивление;

в) поиск помещения;

г) поиск персонала;

д) создание бизнес-плана.

1.14 Рыночная экономика не может существовать без:

а) постепенного расширения производства;

б) экономической свободы товаропроизводителя;

в) свободного ценообразования;

г) монополий;

д) вмешательства государства.

1.15 Частное предпринимательство – это:

а) особенная форма коммерческого предпринимательства, в каком в качестве предмета купли-продажи выступают денежные ценности, национальные деньги (русский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые бизнесменом покупателю либо предоставляемые ему в кредит;

б) форма осуществления предпринимательской деятельности, основывающейся на частной собственности и осуществляющаяся частными лицами в своих интересах;

в) осуществление предпринимательской деятельности, основанная на принципах гуманности, в целях помощи людям на разных слоях общества;

г) частная собственность, сдающаяся в аренду;

д) аренда оборудования у частного предпринимателя.

1.16 Какие формы может иметь частное предпринимательство по способу организации?

- а) индивидуальную;
- б) коллективную;
- в) товарную;
- г) корпоративную;
- д) государственную.

1.17 Какие элементы формируют предпринимательскую идею?

- а) работать на минимуме своих способностей;
- б) неумение управлять потенциальными рискам;
- в) стремление постоянно увеличивать свое благосостояние и стать собственником;
- г) не стремиться к увеличению благосостояния;
- д) не желать признания в обществе.

1.18 Осуществлять предпринимательскую деятельность (заниматься предпринимательством) могут:

- а) граждане России, не ограниченные в своих правах;
- б) граждане России в возрасте от 12 лет;
- в) лица, признанные недееспособными;
- г) объединения граждан – коллективные предприниматели (партнеры);
- д) государственные служащие.

Тема 2 Основы теории предпринимательского риска.

2.1 Создатели классической теории предпринимательских рисков:

- а) Паскаль, Левин, Шульц;
- б) Шульц, Сениор, Левит;
- в) Милль, Сеньор, Найт;

- г) Райзенберг, Левин, Найт;
- д) Дарк, Женц.

2.2 Предпринимательство принято определять как деятельность, направленную на _____ прибыли.

- а) оптимизацию;
- б) минимизацию;
- в) убавление;
- г) потребление;
- д) максимизацию.

2.3 В экономической науке можно выделить две основные теории предпринимательских рисков:

- а) фундаментальную и классическую;
- б) классическую и экономическую;
- в) фундаментальную и неоклассическую;
- г) кейнсианскую и классическую;
- д) классическую и неоклассическую.

2.4 Какие термины применяют для раскрытия содержания экономического риска?

- а) оценка риска и осознание риска;
- б) профиль риска и индикатор риска;
- в) «ситуация риска» и «осознание риска»;
- г) индикатор риска и осознание риска;
- д) ситуация риска и профиль риска.

2.5 Кто из первых серьезно заинтересовался предпринимательством?

- а) П. Баер;
- б) А. Смит;

- в) Д. Берберя;
- г) Р. Кантильон;
- д) О. Фудбегер.

2.6 Он назвал этих субъектов рынка предпринимателями, а новые явления хозяйственной деятельности – предпринимательством. Назовите его фамилию:

- а) А. Смит;
- б) Р. Кантильон;
- в) С. Макаров;
- г) С. Кошеленко;
- д) Дж. Кейнс.

2.7 В каких годах XX века в нашей стране стало распространенным понятие технологического риска?

- а) 70 годах;
- б) конце 70-х – начале 80-х;
- в) в начале 80-х;
- г) в конце 80-х годов;
- д) в конце 80-х – начале 90-х.

2.8 Как переводится «предприниматель» с французского?

- а) агент;
- б) посредник;
- в) продавец;
- г) дилер;
- д) покупатель.

2.9 В каких функциях выражаются предпринимательские риски?

- а) регулирующая;
- б) производственная;

- в) защитная;
- г) денежная;
- д) кредитная.

2.10 Укажите аспекты, регулирующие функции рисков?

- а) волюнтаризм, авантюризм;
- б) негативный и позитивный;
- в) историко-генетический, социально-правовой;
- г) негативный, социально-правовой;
- д) социально-правовой аспект, регулирующая функция.

2.11 Аспекты защитной функции рисков:

- а) волюнтаризм, авантюризм;
- б) негативный и позитивный;
- в) историко-генетический, социально-правовой;
- г) негативный, социально-правовой;
- д) социально-правовой аспект, регулирующая функция.

2.12 Формы предпринимательской деятельности бывают:

- а) государственная;
- б) муниципальная;
- в) семейная;
- г) частная.

2.13 Что такое метод Делфи?

- а) метод, который предполагает изучение рангового показателя;
- б) метод, который заключается в решении оптимального независимого решения;
- в) метод, который предусматривает проведение экспертного опроса группы специалистов в несколько туров;

г) метод разработки лучшего варианта достижения поставленной цели.

2.14 В римском праве понятие «_____» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая.

- а) предпринимательство;
- б) аудит;
- в) маркетинг;
- г) охота;
- д) инфляция.

2.15 Плата за риск, как возмещение возможного риска, связанного с предпринимательской деятельностью является составляющей какой из теорий предпринимательского риска?

- а) классической;
- б) неоклассической;
- в) кейнсианской;
- г) Фишера.

2.16 Какая из аксиом рискологии утверждает, что нет безрисковых видов деятельности?

- а) аксиома приемлемости;
- б) аксиома всеохватности;
- в) аксиома повторяемости;
- г) аксиома многоаспектности.

2.17 Согласно этой теории, если нужно выбрать один хотя бы из двух вариантов инвестирования средств, то следует придерживаться варианта, в котором меньше колебание прибыли:

- а) классической теории;
- б) неоклассической теории;

- в) кейнсианской теории;
- г) теории Фишера.

2.18 Главными сферами предпринимательства являются:

- а) производственная;
- б) коммерческая;
- в) государственная;
- г) сфера потребления;
- д) малое предприятие.

2.19 К чему приводит отсутствие риска?

- а) к стабильному и динамичному развитию;
- б) к росту рентабельности;
- в) к застою и подрыву динамичности;
- г) к усилению конкуренции.

Тема 3 Риски в предпринимательской деятельности.

3.1 Риск – это:

- а) разновидность ситуации, объективно содержащая высокую вероятность невозможности осуществления цели;
- б) наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна;
- в) следствие действия или бездействия, в результате которого существует реальная возможность получения неопределенных результатов различного характера.

3.2 Предпринимательский риск – это:

- а) категория вероятностная;

- б) категория экономическая;
- в) экономический риск;
- г) экономический риск и одновременно возможность нравственных и социальных потерь.

3.3 Экономический риск – это:

- а) риск, связанный с потерей финансовых отношений и денег;
- б) совокупность экономических, политических, экологических, моральных и других последствий, которые могут произойти в результате осуществления деятельности;
- в) какой-либо ущерб в виде финансовых и материальных потерь;
- г) увеличение объема выпуска товаров и услуг в рассматриваемой экономической системе (в мире, стране);
- д) все выше перечисленные.

3.4 В зависимости от фактора возникновения риски делятся на три большие группы:

- а) социальные, демократические, физические;
- б) классовые, масштабные, политические;
- в) индивидуальные, классовые, политические;
- г) политические, хозяйственные, природно-климатические;
- д) внешние, внутренние, критические.

3.5 К чистым рискам относится:

- а) имущественные;
- б) производственные;
- в) социальные;
- г) торговые.

3.6 К спекулятивным рискам относятся:

- а) экологические;
- б) политические;
- в) природно-естественные;
- г) денежные.

3.7 Риск, связанный с опасностью потерь в размере ожидаемой прибыли предприятия – это:

- а) критический;
- б) допустимый;
- в) постоянный;
- г) катастрофический.

3.8 Определение возможных видов риска и факторов, влияющих на уровень риска – это главная задача:

- а) качественного анализа;
- б) количественного анализа;
- в) комплексного анализа;
- г) экономического анализа.

3.9 Уклонение от мероприятия, связанного с риском:

- а) его удержание;
- б) принятие без финансирования;
- в) избежание риска;
- г) его компенсация.

3.10 Риски, не зависящие от деятельности предприятия, называются:

- а) чистые;
- б) спекулятивные;
- в) инвестиционные;

- г) систематические;
- д) страховые.

3.11 Что такое идентификация риска?

а) систематизация множества рисков на основании каких-либо признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия;

б) начальный этап системы мероприятий по управлению рисками, состоящий в систематическом выявлении рисков, характерных для определенного вида деятельности, и определении их характеристик;

в) систематическое научное исследование степени риска, которому подвержены конкретные объекты, виды деятельности и проекты;

г) это потенциально возможное (вероятностное), случайное событие, воздействующее на процессы получения, целевого использования расчетов;

д) это потенциально возможное, случайное событие, результатом воздействия которого на материальные, денежные ресурсы.

3.12 С чем связаны природно-климатические риски?

а) с политической ситуацией в стране и деятельностью государства;

б) с деятельностью отдельного предприятия;

в) с проявлением стихийных сил природы, таких как землетрясение, наводнение, буря, эпидемия и т.п.;

г) с новостями СМИ;

д) со спортом.

3.13 Чистые риски – это:

а) прямые риски;

б) риски получения только положительного результата;

в) риски получения среднего результата;

г) риски получения не только отрицательного, но и положительного результата;

д) риски получения только отрицательного или нулевого результата.

3.14 Финансовый риск представляет собой:

а) процессы возврата финансов;

б) процесс получения расчетов;

в) потенциально возможное (вероятностное), случайное событие, воздействующее на процессы получения, целевого использования расчетов;

г) потенциально возможное событие расчетов;

д) события возможного расчета.

3.15 Какие термины применяют для раскрытия содержания экономического риска?

а) оценка риска и осознание риска;

б) профиль риска и индикатор риска;

в) «ситуация риска» и «осознание риска»;

г) индикатор риска и осознание риска;

д) ситуация риска и профиль риска.

3.16 Какие из перечисленных элементов не являются составляющими сущности понятия «риск»?

а) возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;

б) вероятность достижения желаемого результата;

в) отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;

г) возможность потерь, не связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

3.17 Исходя из иных оснований классификации, риски подразделяют:

- а) по масштабам;
- б) на хозяйственные;
- в) на инфляционные;
- г) на биологические;
- д) на политические.

3.18 Что относится к чистым рискам?

- а) как положительные, так и отрицательные результаты;
- б) выигрыш (выгода, прибыль);
- в) нулевой результат и убытки;
- г) все ответы верны.

3.19 Риск является:

- а) объективно неизбежным элементом любого хозяйственного решения;
- б) характерной чертой рыночного хозяйства;
- в) повседневным результатом предпринимательской деятельности;
- г) обязательным элементом рыночной экономики.

Тема 4 Анализ и оценка рисков.

4.1 Анализ риска – это:

- а) процедура уменьшения факторов риска;
- б) процедуры выявления факторов рисков и оценки их значимости;
- в) процедура исключения факторов риска;
- г) процедура ограничения факторов риска;
- д) процедура увеличения факторов риска.

4.2 Выбор объекта предпринимательской деятельности и организационно-правовой формы хозяйственной деятельности относится к элементам:

- а) внешней среды предпринимательства;
- б) внутренней среды предпринимательства;
- в) ситуаций в регионе;
- г) все перечисленное.

4.3 К ситуационным факторам внутренней среды предпринимательской организации относится:

- а) этика и культура предпринимательской деятельности;
- б) цель предпринимательства;
- в) максимализация прибыли предприятия;
- г) все перечисленное.

4.4 Область, в которой потери не ожидаются – это:

- а) зона допустимого риска;
- б) безрисковая зона;
- в) зона критического риска;
- г) зона катастрофического риска;
- д) зона статического риска.

4.5 Главные инструменты статистического метода расчета финансового риска:

- а) вариация;
- б) колеблемость;
- в) дисперсия;
- г) калькулируемость;
- д) стандартизация.

4.6 Для какого метода характерно определение критического объема реализации товаров?

- а) дисперсионный метод;
- б) метод оценки платежеспособности;
- в) аналитический метод;
- г) метод целесообразности затрат.

4.7 Область риска, при котором предприниматель теряет все свои активы?

- а) критическая;
- б) допустимая;
- в) катастрофическая;
- г) безрисковая.

4.8 Вторым уровнем экономического анализа факторов риска является:

- а) анализ состояние экономики в целом;
- б) отраслевой анализ;
- в) анализ конкретных инновационных программ;
- г) комплексный анализ предприятия.

4.9 К какому виду относится риск кражи, гибели или повреждения материальных ценностей?

- а) инвестиционный;
- б) имущественный;
- в) финансовый;
- г) коммерческий.

4.10 К какому виду риска относятся риски связанные с невыполнением договорных обязательств, с изменением цен и тарифов, с действиями конкурентов?

- а) коммерческий;

- б) финансовый;
- в) инвестиционный;
- г) имущественный.

4.11 Какое из утверждений верно?

- а) риск не связан с оценками (ожиданиями) и решениями субъекта и не существует безотносительно к ним;
- б) риск отражает решения, с помощью которых связывается время, хотя будущее не может быть известно в достаточной степени;
- в) существует поведение, свободное от риска;
- г) не следует различать риск и его меры.

4.12 Наиболее эффективным методом противодействия финансовым рискам является:

- а) их профилактика;
- б) компенсация возможных потерь;
- в) полный отказ от рискованных ситуаций;
- г) оценка рисков.

4.13 На какие виды подразделяются риски по уровню финансовых потерь?

- а) допустимый, критический и катастрофический;
- б) недопустимый, допустимый и критический;
- в) критический, катастрофический и недопустимый;
- г) страховой, глобальный и инвестиционный.

4.14 Основными направлениями политики риска являются:

- а) политика избежания риска
- б) политика принятия риска;
- в) политика отрицания риска;

- г) политика вероятного риска;
- д) политика снижения степени риска.

4.15 Методы экспертных оценок разделяют на:

- а) долговременные и кратковременные;
- б) индивидуальные и коллективные;
- в) специальные и общие;
- г) смешанные и новые;
- д) коллективные и общие.

4.16 Назовите основные принципы снижения риска:

- а) не рисковать больше, чем позволяет собственный капитал;
- б) не искать легких путей;
- в) не забывать о последствиях риска;
- г) не рисковать многим ради малого;
- д) все перечисленное верно.

4.17 Что самое главное в оценке коммерческого риска?

- а) рассчитывать доход;
- б) уметь оценивать риск;
- в) понимать риск;
- г) иметь возможность давать объяснение;
- д) уметь построить кривую риска.

4.18 Опасность, возможность убытка, вероятность потери части ресурсов

– это:

- а) ущерб;
- б) риск;
- в) банкротство;
- г) ответственность.

4.19 Область риска, при которой убытки не превышают величину расчетной прибыли

- а) критическая;
- б) допустимая;
- в) катастрофическая;
- г) безрисковая.

Тема 5 Система управления предпринимательскими рисками.

5.1 Что входит в основные этапы процесса управления риском?

- а) принятие решения;
- б) контроль и корректировка результатов процесса управления;
- в) анализ риска;
- г) все ответы верны.

5.2 К какой группе методов управления рисками относится прогнозирование внешней обстановки?

- а) методы компенсации рисков;
- б) методы локализации рисков;
- в) методы диверсификации рисков;
- г) методы уклонения от рисков;
- д) методы создания рисков.

5.3 Одним из наиболее широко используемым и эффективным методом предупреждения и снижения риска является:

- а) избегание;
- б) заморозка счетов;
- в) страхование;
- г) определение вероятного риска;
- д) предупреждение риска.

5.4 Что не относится к методам компенсации рисковых потерь?

- а) стратегическое планирование деятельности;
- б) прогнозирование внешней обстановки;
- в) мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды;
- г) обучение персонала и его инструктирование;
- д) использование системы резервов.

5.5 Страхование осуществляется от убытков, вызванных следующими событиями:

- а) остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных событий;
- б) банкротство;
- в) падение спроса;
- г) увольнение части сотрудников;
- д) понесенные застрахованным лицом судебные расходы.

5.6 Что относится к основным задачам управления риском?

- а) оценка степени риска;
- б) анализ приемлемости данного уровня риска для предпринимателя;
- в) анализ рынка;
- г) swot-анализ.

5.7 О каком этапе процесса управления рисками идет речь: устанавливаются все параметры возможных рисков с учетом специфики управленческой деятельности и направлений деятельности фирмы?

- а) информационно-аналитический этап;
- б) этап комплексного анализа;
- в) этап идентификации;
- г) этап снижения степени риска.

5.8 Ответственность, при которой за неудачи фирмы предприниматель отвечает всем или частью своего имущества – это:

- а) материальная;
- б) юридическая;
- в) правовая;
- г) моральная.

5.9 Бизнес ликвидируется в случае:

- а) признания банкротом;
- б) принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством РФ;
- в) наличия имущества;
- г) все ответы верны.

5.10 Какие варианты возможны в результате риска?

- а) ущерб, убыток;
- б) выигрыш (выгода, прибыль);
- в) нулевой результат;
- г) все ответы верны.

5.11 Как управляют рисками?

- а) избегают всеми путями наступление риска;
- б) прогнозируют наступление риска и принимают решения;
- в) наступление риска не планируют, а решения принимают в зависимости от результата риска;
- г) рисками не управляют.

5.12 Лимитирование – это:

- а) начало производства;
- б) увеличение объёмов производства;

- в) прекращение производства;
- г) установление лимита;
- д) установление определенной цены.

5.13 Что предусматривает страхование с целью снижения риска?

- а) создание резервов на покрытие непредвиденных расходов;
- б) распределение ресурсов между различными видами хозяйствования;
- в) установление предельных норм вложения капитала или расходования средств;
- г) возложение покрытия непредвиденных расходов за определенную плату на специальную компанию.

5.14 Сочетание коммерции и производства помогло многим отечественным предприятиям выстоять в период кризиса 1998 г. Какой метод снижения риска при этом был применен?

- а) страхование;
- б) диверсификация;
- в) лимитирование;
- г) резервирование.

5.15 Венчурный капитал –это:

- а) инвестиционные средства;
- б) рисковый капитал;
- в) акционерный капитал;
- г) уставной капитал.

5.16 Что является принципом действия механизма диверсификации?

- а) избежание рисков;
- б) разделение рисков;
- в) снижение рисков;

- г) создание рисков;
- д) обнаружение рисков;

5.17 Механизм уменьшения риска финансовых потерь – это:

- а) лимитирование;
- б) хеджирование;
- в) страхование;
- г) диверсификация.

5.18 _____ представляет собой децентрализованную форму создания натуральных и денежных страховых фондов непосредственно в хозяйствующих субъектах, особенно в тех, чья деятельность подвержена риску.

- а) страхование;
- б) медицинское страхование;
- в) самострахование;
- г) страховка;
- д) хеджирование.

5.19 Точка безубыточности – это:

- а) разница между доходами и расходами;
- б) риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов;
- в) совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация рисков;
- г) потенциально возможное (вероятностное), случайное событие, воздействующее на процессы получения, целевого использования расчетов, хранения или накопления денежных средств юридических, физических лиц и

причиняющее им убытки, потерю доходов, дополнительные расходы, для возмещения которых проводится страхование;

д) объем продаж, при котором прибыль предпринимателя равна нулю.

4.3 Вопросы к зачету

1 Понятие и сущность предпринимательской деятельности. Функции предпринимательства.

2 Классификация предпринимательской деятельности.

3 Типы и виды предпринимательства.

4 Социально-экономические условия развития предпринимательства. Объекты и субъекты предпринимательства.

5 Индивидуальный предприниматель.

6 Хозяйственные товарищества. Хозяйственные общества. Производственный кооператив.

7 Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Учреждения.

8 Общественные и религиозные организации. Благотворительные и иные фонды. Ассоциации (союзы) предпринимателей.

9 Государственное регулирование и поддержка субъектов предпринимательства: формы, методы и инструменты.

10 Федеральное законодательство в области поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

11 Инфраструктура и основные формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

12 Федеральные, региональные и муниципальные программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

13 Общие условия создания собственного дела. Этапы создания собственного дела.

14 Окружающая среда фирмы. Факторы макросреды компании. Элементы микросреды компании. Внутренняя среда компании.

15 Цели бизнеса и планирование деятельности компании (долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное).

16 Разработка бизнес-плана компании. Аналитическая часть бизнес-плана: структура, содержательное наполнение.

17 Финансовый план бизнес-плана.

18 Разработка и представление приложения к бизнес-плану.

19 Бизнес-план – как базовый документ для получения государственной поддержки субъектов.

20 Грантовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

21 Основные права и обязанности работника и работодателя.

22 Общая характеристика системы налогообложения.

23 Виды налогов и сборов в Российской Федерации.

24 Права и обязанности налогоплательщика.

25 Специальные режимы налогообложения для организаций и индивидуальных предпринимателей.

26 Сущность культуры предпринимательства. Культура предпринимательских организаций. Предпринимательская этика и этикет.

27 Сущность предпринимательской тайны. Коммерческая тайна.

28 Сущность и классификация предпринимательских рисков.

29 Управление предпринимательским риском.

30 Формы ликвидации и реорганизация предпринимательских организаций.

31 Реорганизация предпринимательских организаций.

32 Несостоятельность (банкротство) организаций.

4.4 Шкалы оценивания

Оценивание выполнения тестов

4-х балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1 Полнота выполнения тестовых заданий. 2 Своевременность выполнения. 3 Правильность ответов на вопросы.	Выполнено более 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос.
Хорошо	4 Самостоятельность тестирования.	Выполнено 71-85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
Удовлетворительно		Выполнено 50-70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст состоит из стилистическими и орфографическими ошибками.
Неудовлетворительно		Выполнено менее 50% заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Оценивание ответов на вопросы для опроса

4-х балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1 Полнота изложения теоретического материала. 2 Правильность и/или аргументированность изложения	Даны правильные, аргументированные ответы на все вопросы, отчет полностью соответствует требованиям, предъявляемым к такому виду работ.
Хорошо	(последовательность действий). 3 Самостоятельность ответа.	Даны правильные, но недостаточно аргументированные ответы на все вопросы, отчет полностью соответствует требованиям, предъявляемым к такому виду работ.
Удовлетворительно		Если половина ответов на вопросы неправильные, отсутствует аргументация, отчет носит в основном описательный характер.
Неудовлетворительно		Если на большинство вопросов не даны ответы, отчет носит в основном описательный характер.

Оценивание решения задачи на практических занятиях

4-х балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1 Полнота и правильность решения задачи.	Обучающийся решил предложенную задачу без ошибок.
Хорошо	2 Правильность и/или последовательность действий.	Обучающийся решил предложенную задачу с небольшими неточностями.
Удовлетворительно	3 Самостоятельность решения.	Обучающейся допустил несколько ошибок в решении задачи; потребовались наводящие вопросы преподавателя.
Неудовлетворительно		Задача не решена, студент не способен ответить на вопросы задачи даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.

Оценивание кейс-стади

4-х балльная шкала	Критерии
Отлично	Обучающийся продемонстрировал умение логически обрабатывать, сравнивать, сопоставлять и обобщать материал, спрогнозировать варианты развития событий, проанализировать последствия каждого варианта предложенного решения, обосновать возможные проблемы.
Хорошо	Обучающийся продемонстрировал умение логически обрабатывать, сравнивать, сопоставлять и обобщать материал, классифицировать его по определенным признакам, обосновать возможные проблемы, но допустил ряд неточностей.
Удовлетворительно	Обучающийся частично продемонстрировал умение логически обрабатывать, сравнивать, сопоставлять и обобщать материал, классифицировать его по определенным признакам, затрудняется выразить собственное отношение к описываемым явлениям и событиям, допустил ряд неточностей.
Неудовлетворительно	Кейс не решен, студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.

Оценивание индивидуального творческого задания

4-х балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1 Полнота раскрытия задания. 2 Актуальность для современного экономического	Работа выполнена в полном объеме, студент проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению.
Хорошо	развития страны. 3 Структурированность и системность представленной	Работа выполнена в полном объеме, имеются отдельные недостатки в оформлении представленного материала.
Удовлетворительно	информации. 4 Экономическая целесообразность реализации работы (экономическая эффективность:	В целом задание выполнено, однако имеются недостатки при выполнении в ходе практики отдельных разделов, имеются замечания по оформлению собранного материала.
Неудовлетворительно	доходность, рентабельность, окупаемость). 5 Новизна идеи. 6 Учет рисков, продуманность планов, обоснование их содержания. 7 Качество финансово-экономических расчетов. 8 Качество презентации.	Задание выполнено лишь частично, имеются многочисленные замечания по оформлению собранного материала.

Оценивание зачета

Бинарная шкала	Показатели	Критерии
Зачтено	1 Полнота изложения теоретического материала. 2 Полнота и правильность решения задачи. 3 Правильность и/или аргументированность изложения (последовательность действий). 4 Самостоятельность ответа. 5 Культура речи.	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и практических 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. Возможны некоторые неточности в ответе.
Незачтено		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.

5 Методические рекомендации преподавателям по образовательным технологиям

В данном разделе представлен материал, отражающий специфику представления и оценивания тех или иных форм, заложенных в организации проведения занятий (лекционного, семинарского и пр. типов). Знание преподавателем изложенных ниже специфик позволит более эффективно осуществлять образовательную деятельность студентов.

Активное обучение предполагает организацию и ведение учебного процесса, направленные на многомерную активизацию учебно-познавательной деятельности студентов с использованием широкого, комплексного использования как педагогических (дидактических), так и организационно-управленческих средств.

Ряд педагогических технологий реализует и развивает отдельные принципы активного обучения.

Проблемное обучение призвано развить подход к активации творческой деятельности студентов при помощи представления проблемно сформулированных заданий. Теория также может содержать элементы, способствующие осмыслению посредством поиска ответов на вопросы, содержащие некоторую проблему.

Контекстное обучение базируется на положении теории деятельности, в соответствии с которой, усвоение социального опыта осуществляется в результате активной, «пристрастной» деятельности субъекта. Оно реализует следующие принципы: активность личности; проблемность; единство обучения и воспитания; последовательность моделирования в формах учебной деятельности слушателей содержания и условий профессиональной деятельности специалистов. В контекстном обучении при реализации теоретического подхода используются методы активного обучения.

Индивидуализация обучения предполагает создание системы многоуровневой подготовки специалистов, которая учитывает индивидуальные особенности студентов и позволяет избежать уравниловки с предоставлением каждому обучающемуся возможности максимального раскрытия способностей для получения образования. При индивидуализации обучения реализация может идти, исходя из:

– содержания. В этом случае обучающийся имеет возможность корректировки направленности получаемого образования. Такая возможность предоставляется в случае применения программ обучения по индивидуальным планам, а также в рамках целевой подготовки, при использовании элективных дисциплин и пр.;

– объёма учебного материала. Это позволяет способным студентам более глубоко изучать предмет для достижения познавательных, научных или прикладных целей. В этом случае также могут быть использованы индивидуальные планы работы, договора о целевой подготовке, элективные дисциплины и пр. Данный подход реализуется в многоуровневой системе подготовки специалистов системы (бакалавриат, магистратура). Для этих целей должно проводиться снижение доли обязательных занятий и увеличение самостоятельных. Существуют различные методические подходы к реализации данного метода, подробно представленные в специализированной литературе. Целью их является стимулирование способных студентов к более глубокому изучению материала, пока менее способные изучают необходимый обязательный материал, предусмотренный программой дисциплины;

– времени усвоения. Допускаются некоторые изменения в пределах норм изучения определенного объёма учебного материала в соответствии с темпераментом и способностями слушателя.

Гибкость обучения сочетает вариативность подготовки, предусматривающей деление на специальности и специализации (а также более конкретное в соответствии с запросами заказчиков и с учетом пожеланий обучающихся), с возможностью оперативного изменения её направленности в

процессе обучения. Такой подход позволяет снизить инерционность системы высшего образования, повысить ее гибкость с учетом сложившихся условий на рынке труда и с учетом инновационных преобразований динамично меняющегося общества и экономики. Способствует развитию профессиональных интересов с возможностью более широкого спектра трудоустройства.

Элективность – предоставление студентам максимально возможной самостоятельности выбора образовательных маршрутов – элективных курсов. Это способствует формированию уникального набора знаний, умений и навыков, опирающихся на индивидуальные склонности обучающихся, что также повышает эффективность будущей профессиональной деятельности.

Контекстный подход – предусматривает подчинение содержания и логики изучаемого учебного материала, исключительно интересам будущей профессиональной деятельности. В этом случае обучение становится более осознанным, предметным, носит контекстный характер и способствует усилению познавательного интереса и познавательной активности студента.

Развитие сотрудничества – это реализация на практике принципов педагогики сотрудничества: оказание обучающимся помощи в организации их учебной деятельности в сочетании с сохранением требовательности к её результативности; развитие уважения, доверия обучающемуся, с предоставлением ему возможности для проявления самостоятельности, инициативы и индивидуальной ответственности за результат.

Следует отметить, что в основе всех современных педагогических теорий и технологий лежит использование тех или иных инструментов из числа методов активного обучения как решение проблемы активизации учебной деятельности в вузах. Причем, отмечается, что именно модульно-рейтинговые системы, выступая в качестве комплексных средств, в наибольшей степени реализуют принципы организации такого учебного процесса, с реализацией программ индивидуальной подготовки, введением модульных систем, элективных курсов и др.

Пассивный метод – это форма взаимодействия студента и преподавателя, в которой последний является основным действующим лицом и управляющим ходом урока, а обучающиеся выступают в роли пассивных слушателей. Связь преподавателя и студента на пассивных занятиях осуществляется посредством опросов, выполнения самостоятельных и контрольных работ, тестовых заданий и т.д. С точки зрения современных педагогических технологий и эффективности усвоения учащимися учебного материала пассивный метод считается самым неэффективным, но, несмотря на это, он имеет и некоторые плюсы, в числе которых относительно легкая подготовка к занятию со стороны преподавателя и возможность преподнести сравнительно большее количество учебного материала в ограниченных временных рамках урока. В некоторых случаях этот подход успешно работает в руках опытного педагога, особенно если обучающиеся имеют четкие цели, направленные на основательное изучение предмета.

Интерактивные методы обучения – формы обучения, направленные на развитие у обучаемых самостоятельного мышления и способности квалифицированно решать нестандартные профессиональные задачи. С целью развития мышления обучаемых, вовлечения их в решение проблем, расширение и углубления знаний и одновременного развития практических навыков и умения мыслить, размышлять, осмысливать свои действия все участники образовательного процесса (преподаватель, студент) взаимодействуют друг с другом, обмениваясь информацией, совместно решая проблемы, моделируя ситуации. Происходит это в атмосфере доброжелательности и взаимной поддержки, что позволяет не только получать новые знания, но и развивает саму познавательную деятельность. В связи с чем, интерактивное обучение – это, прежде всего обучение в сотрудничестве [10].

Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности. Она подразумевает вполне конкретные и прогнозируемые цели, в числе которых:

- повысить эффективность образовательного процесса, достичь высоких результатов;
- усилить мотивацию к изучению дисциплины;
- сформировать и развить профессиональные навыки обучающихся;
- сформировать коммуникативные навыки;
- развить навыки анализа и рефлексивных проявлений;
- развить навыки владения современными техническими средствами и технологиями восприятия и обработки информации;
- сформировать и развить умения самостоятельно находить информацию и определять ее достоверность;
- сократить долю аудиторной работы и увеличить объем самостоятельной работы студентов.

В числе особенностей интерактивного обучения выделяют:

1 Организация образовательного процесса должна предусматривать, что практически все обучающиеся оказываются вовлеченными в процесс познания, имея возможность понимать и рефлексировать по поводу того, что они знают и думают. Совместная деятельность в процессе познания, освоения образовательного материала означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, осуществляется обмен знаниями, идеями, способами деятельности, причем, происходит это в атмосфере доброжелательности и взаимной поддержки, что позволяет не только получать новое знание, но и развивает саму познавательную деятельность, переводит ее на более высокие формы кооперации и сотрудничества.

2 В интерактивное обучение заложены основные методические принципы, базирующиеся на основе:

- тщательного подбора рабочих терминов, учебной, профессиональной лексики, условных понятий;
- всестороннего анализа конкретных практических примеров управленческой и профессиональной деятельности, в котором обучаемые выполняют различные ролевые функции;

- поддержания всеми обучаемыми непрерывного визуального контакта между собой;
- выполнения на каждом занятии одним из обучающихся функции руководителя, который инициирует обсуждение учебной проблемы;
- активного использования технических учебных средств, в том числе слайдов, фильмов, роликов, видеоклипов, интерактивной доски, с помощью которых иллюстрируется учебный материал;
- постоянного поддержания преподавателем активного внутригруппового взаимодействия, снятия им напряженности;
- оперативного вмешательства преподавателя в ход дискуссии в случае возникновения непредвиденных трудностей, а также в целях пояснения новых для слушателей положений учебной программы;
- интенсивного использования индивидуальных заданий (домашние задания творческого характера);
- осуществления взаимодействия в режиме строгого соблюдения сформулированных преподавателем норм, правил, поощрений (наказаний) за достигнутые результаты;
- обучения принятию решений в условиях жесткого регламента и наличия элемента неопределенности информации.

3 При интерактивном обучении предполагается регулярное обновление и использование электронных учебно-методических изданий, а также использование современных мультимедийных средств обучения для проведения учебных занятий.

К видам интерактивных форм обучения можно отнести:

- деловые и ролевые игры;
- психологические и иные тренинги;
- групповая, научная дискуссия, диспут;
- дебаты;
- кейс-метод;
- метод проектов;

- мозговой штурм;
- портфолио;
- семинар в диалоговом режиме (семинар - диалог);
- разбор конкретных ситуаций;
- метод работы в малых группах (результат работы студенческих исследовательских групп);
- круглые столы;
- проведение форумов;
- компьютерное моделирование и практический анализ результатов;
- презентации на основе современных мультимедийных средств;
- интерактивные лекции;
- лекция пресс-конференция;
- бинарная лекция (лекция вдвоем);
- лекция с заранее запланированными ошибками;
- проблемная лекция.

Раскроем подробнее содержание наиболее часто применяемых интерактивных форм обучения.

Проблемная лекция. На такой лекции новое знание вводится через проблемность вопроса, задачи или ситуации. Процесс познания студентов в этом случае происходит в сотрудничестве и диалоге с преподавателем, приближаясь к исследовательской деятельности. Содержание проблемы раскрывается путем организации поиска ее решения или суммирования и анализа традиционных и современных точек зрения.

Метод работы в малых группах. Групповое обсуждение какого-либо вопроса направлено на достижение лучшего взаимопонимания и нахождения истины, способствует лучшему усвоению изучаемого материала. Оптимальное количество участников – 5-7 человек. При такой организации перед студентами ставится проблема и дается определенное время, в течение которого они должны подготовить аргументированный и обдуманый ответ. Преподаватель устанавливает правила проведения группового обсуждения, задает

определенные рамки обсуждения, вводит алгоритм выработки общего мнения, назначает лидера и др. В результате группового обсуждения вырабатывается групповое решение совместно с преподавателем.

Разновидностью группового обсуждения является круглый стол.

Круглый стол. Обычно проводится в рамках более крупного мероприятия – симпозиума, конференция, однако может быть реализован и в рамках отдельного занятия. Это мероприятие, на которое, как правило, приглашаются эксперты и специалисты из разных сфер деятельности для обсуждения актуальных вопросов. При этом четко должна быть сформулирована цель обсуждения. Все участники круглого стола выражают мнение по поводу обсуждаемого вопроса, а не по поводу мнений других участников. Все участники обсуждения равноправны и никто не имеет права диктовать свою волю и решения другим участникам процесса. Данная форма интересна в роли итогового занятия по обобщению изученного материала дисциплины.

Метод «мозговой штурм» (мозговой штурм, мозговая атака, англ.brainstorming). Это оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участники обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастичных. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике. Является методом экспертного оценивания. При организации занятия: на первом этапе проведения «мозгового штурма» группе задается определенная проблема для обсуждения, участники по очереди высказывают предложения; на втором этапе участники обсуждают высказанные предложения, возможна дискуссия; на третьем этапе группа представляет презентацию результатов по заранее определенному принципу [13].

Для проведения работы с использованием метода «мозгового штурма» возможно деление участников на несколько групп:

- генераторы идей – высказывают различные предложения, направленные на разрешение проблемы;

- критики – пытаются найти отрицательное в предложенных идеях;
- аналитики – привязывают выработанные предложения к конкретным реальным условиям с учетом критических замечаний.

Метод проектов. Это способ достижения дидактической цели посредством детальной разработки проблемы (технологии), которая должна закончиться вполне реальным практическим результатом, оформленным тем или иным образом. Это совокупность приемов, действий обучающихся в их определенной последовательности для достижения поставленной задачи – решения проблемы, лично значимой для студентов и оформленной в виде некоего конечного продукта. В данном методе обучающимся предоставляется возможность самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач или проблем. Причем при этом требуется интеграция знаний из различных предметных областей. Если говорить о методе проектов как о педагогической технологии, то эта технология предполагает совокупность исследовательских, поисковых, проблемных методов, творческих по своей сути. Преподаватель в рамках проекта выступает в роли разработчика, координатора, эксперта, консультанта.

Презентация на основе современных мультимедийных средств. Это эффективный способ донесения информации, позволяющий наглядно представить содержание, выделить и проиллюстрировать сообщение (доклад, лекцию) и его содержательные функции. Презентация является основной формой представления материалов для демонстрации аудитории.

Говоря об интерактивном обучении в целом, следует отметить, что оно повышает мотивацию обучающихся в решении обсуждаемых проблем, давая эмоциональный толчок к последующей поисковой активности участников, побуждает их к конкретным действиям. В интерактивном обучении процесс обучения становится более осмысленным и увлекательным за счет того, что каждый участник успешен, каждый вносит свой вклад в общий результат групповой работы, что в свою очередь существенно повышает эффективность самого процесса обучения в целом [8].

Кроме того, интерактивное обучение формирует способность мыслить неординарно, по-своему видеть проблемную ситуацию, выход из нее. Учит методам и способам обоснования своих позиций, своих жизненных ценностей. Развивает такие черты, как умение выслушивать иную точку зрения, умение сотрудничать, вступать в партнерское общение, проявляя при этом толерантность по отношению к своим оппонентам, необходимый такт, доброжелательность к участникам процесса совместного нахождения путей взаимопонимания, поиска истины.

Педагог при реализации интерактивного обучения выполняет функцию помощника в работе, одного из источников информации. Причем, центральное место в его деятельности должен занимать не отдельный обучающийся как индивид, а группа взаимодействующих обучающихся, которые стимулируют и активизируют друг друга [5].

Таким образом, самый верный путь к организации творческо-исследовательской деятельности обучающихся – это освоение самим преподавателем проблемно-поисковых методов, что будет способствовать организации учебного процесса по принципам интерактивного обучения. Причем, для развития творческих способностей преподавателю сегодня очень важно от репродуктивных методов обучения перейти к продуктивным, когда студенты должны не только показывать понимание изучаемого явления, но и решать задачи, вскрывая причинно-следственные связи между ними, уметь связать изучаемый материал с практикой, с жизнью. Все это в совокупности способствует эффективности процесса обучения, а значит и подготовки высококвалифицированного специалиста, востребованного на современном рынке труда.

Список использованных источников

Основная и дополнительная литература

1 Акулова, А.Ш. Анализ современного состояния деятельности малых предприятий строительной сферы в конкурентной среде региона // Финансовая экономика. – 2019. – № 3 (ч. 4). – С. 333-337.

2 Акулова, А.Ш. Особенности функционирования и регулирования естественных монополий в России / А.Ш. Акулова, В.В. Храмова, М.В. Галушко // Финансовая экономика. – 2019. – № 7. – С. 119-121.

3 Акулова, А.Ш. Экономическая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Электронный ресурс] : методические указания к курсовой работе для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080100.68 Экономика, магистерская программа "Экономика фирмы и отраслевых рынков" / А. Ш. Акулова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. экономики и орг. пр-ва. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 0.30 Мб). - Оренбург : ОГУ, 2013. – 32 с. – Режим доступа: http://artlib.osu.ru/web/books/metod_all/3819_20131009.pdf

4 Бехтерев, С. Основные правила мозгового штурма / С. Бехтерев // Справочник по управлению персоналом. – 2011. – № 5. – С. 89-97.

5 Витченко, О.В. Интерактивность как одно из основных требований к современным электронным образовательным ресурсам / О.В. Витченко // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 4. – С. 66-68.

6 Гин, А.А. Мозговой штурм / А.А. Гин // Интернет-журнал «Эйдос». – 2000. – Режим доступа: <https://eidos.ru/journal/2000/0107%e2%80%9302.htm.%203/>

7 Звонников, В.И. Оценка качества результатов обучения при аттестации (компетентностный подход): учебное пособие / В.И. Звонников, М.Б. Чельшкова. – Изд. 2-е перераб. и доп. – Москва: Логос, 2012. – 278 с.

8 Кожемяченко, Н.Р. Интерактивные технологии в учебном процессе разных форм обучения / Н.Р. Кожемяченко // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 8. – С. 95-98.

9 Марков, С.Л. Мозговой штурм и его разновидности как эффективные инструменты решения управленческих проблем / С.Л. Марков // Актуальные проблемы психологии. – Том 1: Организационная психология. – К.: Издательство «А. С. К». – 2010. – Ч.27. – С. 207-215.

10 Методика преподавания в высшей школе: учеб.- практич. пособие / В.И. Блинов, В.Г. Виненко, И.С. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 315 с.

11 Наумов, В. Н. Организация предпринимательства [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. Н. Наумов; под ред. Г. Л. Багиева. – СПб. : Питер, 2010. – 378 с. : ил. – (Учебное пособие). – Библиогр.: с. 341-343. – Прил.: с. 344-377. – ISBN 978-5-49807-375-0.

12 Прошина, А.Н. Использование интерактивных технологий в высшей школе как условие интенсификации образовательного процесса / А.Н. Прошина // Труды Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. – 2013. – Выпуск № 1. – Том 200. – С. 287-296.

13 Рабцевич, А.А. Использование «мозгового штурма» как формы деловой игры / А.А. Рабцевич, К.Э. Курбангалеева // Молодой ученый. – 2014. – № 5. – С. 556-558. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/64/10244/>

14 Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / Г.В. Савицкая. – ИНФРА-М, 2014. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=428007>

15 Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Электронный ресурс] / Г.В. Савицкая. – ИНФРА-М, 2016. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=516525>

16 Сизых, Т.В. Деловая игра как способ развития социальной компетентности обучающихся / Т.В. Сизых // Педагогика: традиции и инновации: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2011 г.). Т. I. – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – С. 151-153.

17 Спеваков, В.Н. Основы психологии лекции: учебное пособие / В.Н. Спеваков. – Москва: Логос, 2014. – 100 с.

18 Спешилова, Н.В. Анализ и оценка горизонтов применения технологии нейроинтерфейса при реализации концепции «Индустрия 4.0» в конкурирующем мировом экономическом пространстве/ Н.В. Спешилова, Д.А. Андриенко, Р.Р. Рахматуллин, Е.А. Спешилов // Вестник Евразийской науки. – 2019. – № 2. – 12 стр. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/52ECVN219.pdf>

19 Спешилова, Н.В. Тенденции развития экономики России на фоне общемировых трендов в условиях четвертой промышленной революции / Н.В. Спешилова, Д.А. Андриенко, Р.Р. Рахматуллин, Е.А. Спешилов // Вестник Евразийской науки. – 2018. – № 6, Том 10. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/39ECVN618.pdf>

20 Спешилова, Н.В. Экономико-математические модели и их практическое применение в АПК: учебное пособие / Н.В. Спешилова, Е.В. Шеврина, О.А. Корабейникова. - 4-е изд., перераб. и доп. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2012. – 132 с.

21 Черкашин, Г. М. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: конспект лекций: учеб. пособие для вузов / Г. М. Черкашин, Е. Ф. Польщиков, А. А. Стром; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. агентство по образованию; Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т". – Оренбург : ГОУ ОГУ, 2010. – 76 с. - Библиогр.: с. 76. - ISBN 978-5-9512073-5-7.

22 Шаймиева, Э.Ш. Основы предпринимательства: учебное пособие [Электронный ресурс] / Шаймиева Э.Ш. – Познание, 2014. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=257767>

23 Экономика предпринимательства [Текст] : учеб. пособие / А. Н. Асаул [и др.]. – М. : АСВ ; СПб. : СПбГАСУ, 2000. – 164 с.

24 Экономика, менеджмент и управление персоналом: от вопросов к решениям: коллективная монография / под ред. Н.А. Мажаровой, Е.А. Мажаровой, М.П. Ситковой. – Оренбург: Типография «Экспресс-печать», 2018. – 304 с.

Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

25 Операционная система Microsoft Windows.

26 Пакет настольных приложений Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint.

27 Консультант Плюс [Электронный ресурс]: справочно-правовая система / Компания Консультант Плюс. – Электрон. дан. – Москва, [1992–2019]. – Режим доступа: в локальной сети ОГУ <\\fileserver1\!CONSULT\cons.exe>

28 SCOPUS [Электронный ресурс]: реферативная база данных / компания Elsevier. – Режим доступа: <https://www.scopus.com/>, в локальной сети ОГУ.

29 Web of Science [Электронный ресурс]: реферативная база данных / компания Clarivate Analytics. – Режим доступа : <http://apps.webofknowledge.com/>, в локальной сети ОГУ.

Периодические издания

30 Вопросы экономики: журнал. – М. : Агентство «Роспечать», 2010. - № 1-12; 2011. - № 1-12; 2014. - № 1-11; 2015. - № 1-9; 2016. - № 1-12; 2017. - № 1-12; 2018. - № 1-10; 2019. - № 1-5.

31 Предпринимательство: журнал. – М. : АРЗИ, 2013. - № 1-3.

32 Управление риском: журнал. – М. : Агентство «Роспечать», 2010. - № 1-3; 2012. - № 1,3; 2013. - № 2-4; 2014. - № 2-3; 2015. - № 1-3; 2016. - № 1-4; 2017 - № 1-2.

33 ЭКО: всероссийский экономический журнал. – М. : Агентство «Роспечать», 2012. - № 7-12; 2013. - № 7; 2014. - № 1-11; 2015. - № 1-9; 2016. - № 1-12; 2017 - № 1-12; 2018. - № 1-10; 2019. - № 1-5.

34 Экономика и предпринимательство: журнал 48663. – М. : Агентство «Роспечать», 2016. - № 11 (ч.4) (76-4).

Интернет-ресурсы

35 Библиотека Академии Наук. БАН. – Режим доступа: <http://www.rasl.ru>

36 Виртуальная экономическая библиотека. – Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/jep/>

37 Высшая школа экономики. Национальный исследовательский университет. – Режим доступа: <http://hse.ru/>

38 Журнал «Эксперт». – Режим доступа: <http://www.expert.ru/>

39 Интернет-сервер АКДИ «Экономика и жизнь». – Режим доступа: <http://www.akdi.ru/>

40 Лекториум. – Режим доступа: <https://www.lektorium.tv/>

41 Научная библиотека МГУ. – Режим доступа: <http://www.msu.ru/libraries/>

42 Научная электронная библиотека «Elibrary.ru». – Режим доступа: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

43 Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятиях». Библиотека экономической и управленческой литературы. – Режим доступа: <http://eup.ru/>

44 Публикации по экономике и финансам. – Режим доступа: <http://finansy.ru/>

45 Российская государственная библиотека. – Режим доступа: <http://rsl.ru/>

46 Универсариум. – Режим доступа: <https://universarium.org/>

- 47 Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
- 48 Федеральный образовательный портал - Экономика, Социология, Менеджмент. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>
- 49 Электронная библиотечная система «Лань». – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>
- 50 Электронная библиотечная система «РУКОНТ». – Режим доступа: <https://rucont.ru/>
- 51 Электронная библиотечная система «Университетская библиотека online». – Режим доступа: www.biblioclub.ru
- 52 Coursera. – Режим доступа: <https://www.coursera.org/>