

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 29.05.2026 22:49:43
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf7b079f88e4c5b12f5eb89c28d6c176d39951463



**Образовательное частное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)**

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛИДЕРСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
международной экономики,
лидерства и менеджмента

А.А. Панарин
«17» декабря 2025г.



Рабочая программа дисциплины

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность

38.05.02 Таможенное дело

Специализация:

Таможенные платежи и валютный контроль

Квалификация (степень):

специалист таможенного дела

Формы обучения:

очная, очно- заочная, заочная

Москва

Рабочая программа дисциплины «Организация предпринимательской деятельности». По специальности 38.05.02 Таможенное дело, специализация «Таможенные платежи и валютный контроль» / Т.В. Новикова – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Рабочая программа дисциплины составлена на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – специалитет по специальности 38.05.02 «Таможенное дело», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 25 ноября 2020 г. № 1453 и Профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности» от «17» июня 2019 г. № 409н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации «11» июля 2019 г., регистрационный № 55208).

Разработчики:

Т.В. Новикова, к.э.н., доцент

Ответственный рецензент:

М.К. Чистякова, кандидат экономических наук, доцент,
декан экономического факультета ОАНО ВО
«Московский психолого-социального университета»

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры аудита, финансов и кредита «17» декабря 2025, протокол № 6

Заведующий кафедрой  /Т. В. Новикова, к. э. н., доцент

Согласовано от Библиотеки  /О.Е. Стёпкина/

Раздел 1. Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» является получение обучающимися целостного представления о сущности, условиях, формах и методах организации предпринимательской деятельности, порядке принятия и осуществления предпринимательских решений, обеспечение.

Задачи дисциплины:

- овладение культурой мышления, способностями к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;
- приобретение знаний о сущности, условиях, видах предпринимательской деятельности, особенностях организационно-правовых форм ее осуществления, направлениях и методах государственного регулирования предпринимательской деятельности;
- обучение порядку обоснования и принятия предпринимательских решений;
- освоение методики оценки эффективности предпринимательской деятельности;
- овладение нормами деловой этики и предпринимательского этикета;
- обучение творческому мышлению и теоретическим обобщениям в постановке и решении задач при осуществлении предпринимательской деятельности.

Раздел 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ОПК-1	Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономики для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности	ИОПК-1.1 Знает методы анализа потенциала и тенденций развития российской и мировой экономик
		ИОПК-1.2 Использует знания в сфере экономики для выявления тенденции развития российской и мировой экономики
		ИОПК-1.3 Анализирует потенциал российской и мировой экономик для решения исследовательских задач в профессиональной деятельности

Раздел 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы специалитета

Дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» изучается в 6 семестре очной формы обучения и в 7 семестре очно- заочной и заочной формы обучения, относятся к модулю «Элективные дисциплины» обязательной части Блока Б.1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы по специальности 38.05.02 Таможенное дело (уровень специалитет), специализация: «Таможенные платежи и валютный контроль».

Раздел 4. Объем (трудоемкость) дисциплины (общая, по видам учебной работы, видам промежуточной аттестации)

Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы на очной форме обучения

з.е.	Итого	Лекции	Практические занятия	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
6 семестр							
4	144	32	32		76		4 Зачет

на очно- заочной форме обучения

з.е.	Итого	Лекции	Практические занятия	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
7 семестр							
4	144	8	12		120		4 Зачет

на заочной форме обучения

з.е.	Итого	Лекции	Практические занятия	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
7 семестр							
4	144	4	8		128		4 Зачет

Тематический план дисциплины

Очная форма обучения

Разделы / Темы	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация	Всего часов
6 семестр						
Тема 1. Сущность и виды предпринимательской деятельности	4	4	10			18
Тема 2. Коммерческие организации как субъект предпринимательской деятельности	4	4	10			18
Тема 3. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.	4	4	9			17
Тема 4. Решение, риск и предвидение предпринимателя	4	4	9			17
Тема 5. Планирование предпринимателя	4	4	9			17

ьской деятельности						
Тема 6. Предпринимательская деятельность в информационно-коммуникационном пространстве	4	4	9			17
Тема 7. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	4	4	10			18
Тема 8. Организация собственной организации	4	4	10			18
Зачет					4	4
Итого по дисциплине	32	32	76		4	144

на очно- заочной форме обучения

Разделы / Темы	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация	Всего часов
7 семестр						
Тема 1. Сущность и виды предпринимательской деятельности	2	2	16			20
Тема 2. Коммерческие организации как субъект предпринимательской деятельности		2	16			18
Тема 3. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.	2		16			18
Тема 4. Решение, риск и предвидение предпринимателя	2		16			18

Тема 5. Планирование предприниматель- ской деятельности		2	14			16
Тема 6. Предприниматель- ская деятельность в информационно- коммуникацион- ном пространстве		2	14			16
Тема 7. Оценка эффективности предприниматель- ской деятельности		2	14			16
Тема 8. Организация собственной организации	2	2	14			18
Зачет					4	4
Итого по дисциплине	8	12	120		4	144

на заочной форме обучения

Разделы / Темы	Лек- ции	Практические занятия	Самостоя- тельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточ- ная аттестация	Всего часов
7 семестр						
Тема 1. Сущность и виды предприниматель- ской деятельности	2	2	16			20
Тема 2. Коммерческие организации как субъект предприниматель- ской деятельности		2	16			18
Тема 3. Государственное регулирование предприниматель- ской деятельности.			16			16
Тема 4. Решение, риск и предвидение			16			16

предпринимателя						
Тема 5. Планирование предприниматель ской деятельности			16			16
Тема 6. Предпринимател ьская деятельность в информационно- коммуникацион ном пространстве			16			16
Тема 7. Оценка эффективности предпринимател ьской деятельности		2	16			18
Тема 8. Организация собственной организации	2	2	16			20
Зачет					4	4
Итого по дисциплине	4	8	128		4	144

Структура и содержание дисциплины

Наименование раздела/ темы дисциплины	Содержание дисциплины
Тема 1. Сущность и виды предпринимательской деятельности	Развитие предпринимательства в России Роль предпринимательства в рыночной экономике. Предпринимательская среда.
Тема 2. Коммерческие организации как субъект предпринимательской деятельности	Сотрудничество в сфере производства: совместное предпринимательство, производственный кооперации, лизинг, франчайзинг, лицензирование толлинг. Формы интеграции компаний. Инновационные предпринимательские сети: технологические парки, полисы
Тема 3. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.	Ответственность за несоблюдение лицензионных условий. Цели, задачи и функции антимонопольного законодательства. Субъекты малого предпринимательства.
Тема 4. Решение, риск и предвидение предпринимателя	Принятие решений в условиях неопределенности риска. Теоретические основы риска. Предвидение случайных явлений.
Тема 5. Планирование предпринимательской деятельности	Последовательность осуществления предпринимательского проекта. Цели, задачи и структура бизнес-плана. Исследование рынка сбыта продукта

	предпринимательского проекта.
Тема 6. Предпринимательская деятельность в информационно-коммуникационном пространстве	Организация бизнеса в среде Интернета. Оценка эффективности коммерческого использования Интернета. Последовательность осуществления интернет-проекта.
Тема 7. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	Необходимость, цели, задачи оценки эффективности предпринимательской деятельности. Итоговая оценка эффективности деятельности организации. Оценка рыночной устойчивости предпринимательской структуры.
Тема 8. Организация собственной организации	Форма и содержание бизнес-плана. Организационно-правовой порядок регистрации предприятия. Стадии развития предпринимательской организации. Сохранение конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Занятия семинарского типа (Практические занятия)

Общие рекомендации по подготовке к практическим занятиям. При подготовке к работе во время проведения занятий практического типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний. Предварительная подготовка к учебному занятию практического типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия.

Работа во время проведения занятия практического типа включает несколько моментов: а) консультирование обучающихся преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач; б) самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики.

Тема 1. «Сущность и виды предпринимательской деятельности»

Вопросы и/или задания

1. Что такое предпринимательская деятельность?
2. Какие основные черты предпринимательской деятельности?
3. Какие виды предпринимательской деятельности существуют?
4. Что такое коммерческая деятельность?
5. Что такое производственная деятельность?

Тема 2. «Коммерческие организации как субъект предпринимательской деятельности»

Вопросы и/или задания

1. Что такое коммерческая организация?
2. Какие виды коммерческих организаций существуют?
3. Что такое акционерное общество?
4. Какие преимущества и недостатки имеет акционерное общество?
5. Что такое общество с ограниченной ответственностью?

Тема 3. «Государственное регулирование предпринимательской деятельности»

Вопросы и/или задания

1. Какие виды международного регулирования предпринимательской деятельности существуют?
2. Что такое интеллектуальная собственность?
3. Какие виды интеллектуальной собственности существуют?
4. Что такое защита интеллектуальной собственности?
5. Какие меры защиты интеллектуальной собственности существуют?

Тема 4. «Решение, риск и предвидение предпринимателя»

Вопросы и/или задания

1. Какие методы используются для предвидения в предпринимательской деятельности?
2. Что такое управление рисками в предпринимательской деятельности?
3. Какие методы используются в управлении рисками в предпринимательской деятельности?
4. Что такое стратегическое планирование в предпринимательской деятельности?
5. Какие методы используются в стратегическом планировании в предпринимательской деятельности?

Тема 5. «Планирование предпринимательской деятельности»

Вопросы и/или задания

1. Какие методы используются в управлении предпринимательскими рисками?
2. Что такое корпоративное управление
3. Какие принципы корпоративного управления существуют?
4. Что такое корпоративная социальная ответственность?
5. Какие принципы корпоративной социальной ответственности существуют?

Тема 6. «Предпринимательская деятельность в информационно-коммуникационном пространстве»

Вопросы и/или задания

1. Какие виды электронной подписи существуют в предпринимательской деятельности?
2. Что такое электронный документооборот в предпринимательской деятельности?
3. Какие виды электронного документооборота существуют в предпринимательской деятельности?
4. Что такое электронные платежи в предпринимательской деятельности?
5. Какие виды электронных платежей существуют в предпринимательской деятельности?

Тема 7. «Оценка эффективности предпринимательской деятельности»

Вопросы и/или задания

1. Что такое экономическая оценка эффективности предпринимательской деятельности?
2. Какие показатели используются для экономической оценки эффективности предпринимательской деятельности?
3. Что такое социальная оценка эффективности предпринимательской деятельности
4. Какие показатели используются для социальной оценки эффективности предпринимательской деятельности?
5. Что такое экологическая оценка эффективности предпринимательской деятельности?

Тема 8. «Организация собственной организации»

Вопросы и/или задания

1. Что такое организационное качество?
2. Какие показатели используются для измерения организационного качества?
3. Что такое организационная инновационность?
4. Какие показатели используются для измерения организационной инновационности?
5. Что такое организационная гибкость?

Раздел 5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наряду с чтением лекций и проведением практических занятий неотъемлемым элементом учебного процесса является *самостоятельная работа*. При самостоятельной работе достигается конкретное усвоение учебного материала, развиваются теоретические способности, столь важные для успешной подготовки и защиты выпускной работы. Формы самостоятельной работы, обучаемых могут быть разнообразными. Самостоятельная работа включает: изучение литературы, веб-ресурсов, оценку, обсуждение и рецензирование публикуемых статей; ответы на контрольные вопросы; решение задач; самотестирование. Выполнение всех видов самостоятельной работы увязывается с изучением конкретных тем.

Типовые задания для самостоятельной работы и примерная тематика курсовых работ (проектов), предусмотренных учебным планом, представлены в фонде оценочных средств по дисциплине.

5.1. Индивидуальные задания для курсовых работ

Курсовая работа позволяет выявить степень владения базовыми знаниями, умениями необходимыми для обучения, и определить уровень владения новым материалом. Рекомендации по подготовке, оформлению и защите курсовой работы (курсового проекта), предусмотренной учебным планом, изложены в Методических указаниях по соответствующей дисциплине

5.1.1. Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

Раздел 6. Оценочные и методические материалы по образовательной программе (фонд оценочных средств) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

В процессе освоения учебной дисциплины для оценивания сформированности требуемых компетенций используются оценочные материалы (фонды оценочных средств).

Типовые тестовые задания, типовые практические задания, типовые задания для контрольных работ, материалы для оценки результатов промежуточной аттестации и материалы для диагностической работы представлены в фонде оценочных средств по дисциплине.

6.1. Материалы для оценки результатов промежуточной аттестации

Перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации (Зачет)

1. Сущность и основные этапы развития теории предпринимательства.
2. Школы и модели предпринимательства.
3. Развитие предпринимательства в России.
4. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства.
5. Структура и функции предпринимательской деятельности. Виды и формы предпринимательства за рубежом и в России.
6. Роль предпринимательства в рыночной экономике.
7. Предпринимательская среда.
8. Внутренняя и внешняя среда предпринимательской деятельности.
9. Субъекты предпринимательской деятельности.
10. Права и обязанности предпринимателя.
11. Законодательные акты, устанавливающие права и обязанности предпринимателя.
12. Обязательства, которые возникают из договоров.
13. Сущность терминов «организация» и «предприятие».
14. Организационно-правовые формы коммерческих организаций. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы организации.

15. Типы коммерческих организаций.
16. Формы интеграции компаний.
17. Факторы предпринимательства.
18. Бизнес-операция: понятие, сущность, составляющие
19. Основные направления сотрудничества партнеров.
20. Сотрудничество в сфере производства: совместное предпринимательство, производственные кооперации, лизинг, франчайзинг, лицензирование, толлинг. Факторинг.
21. Теоретические основы формирования сетевых объединений. Кластеры – сетевые территориальные объединения.
22. Инновационные предпринимательские сети: технологические парки, полисы. Региональные сети: бизнес-центры, бизнес-инкубаторы.
23. Государственное регулирование и свобода предпринимательства.
24. Методы и механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности.
25. Понятие и цели лицензирования. Виды деятельности, подлежащие лицензированию. Ответственность за несоблюдение лицензионных условий.
26. Цели, задачи и функции антимонопольного законодательства. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.
27. Цели и функции налогообложения. Ответственность за нарушение налогового законодательства.
28. Субъекты малого предпринимательства. Формы и методы государственной поддержки малого предпринимательства.
29. Решение, риск и предвидение предпринимателя, основные понятия, классификация. Процесс принятия решения.
30. Выбор наилучшего (оптимального) решения. Количественные методы обоснования решений.
31. Принятие решений в условиях неопределенности и риска.
32. Понятие и источники риска. Теоретические основы риска.
33. Практика предпринимательского риска.
34. Стратегия и тактика риска предпринимателя. Предвидение предпринимателя. Предвидение, предсказание, прогнозирование.
35. Методы научного предвидения. Предвидение случайных явлений.
36. Последовательность осуществления предпринимательского проекта.
37. Цели, задачи и структура бизнес-плана.
38. Исследование рынка сбыта продукта предпринимательского проекта.
39. Разработка маркетинговой стратегии.
40. Экономический расчет предпринимательского проекта.
41. Структура затрат, связанных с производством продукта проекта.
42. Постановка и решение задачи ценообразования.
43. Анализ экономической эффективности проекта.
44. Концепция Глобального информационного общества.
45. История создания и общая характеристика глобальной телекоммуникационной сети Интернет. Социальная роль Интернета.
46. Интернет как глобальный виртуальный рынок. Организация бизнеса в среде Интернет.
47. Оценка эффективности коммерческого использования Интернета. Последовательность осуществления интернет-проекта.
48. Структура бизнес-плана интернет-проекта.
49. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в информационно-коммуникационном пространстве.
50. Необходимость, цели, задачи оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Краткая характеристика ответов (ключи):

1. Сущность и основные этапы развития теории предпринимательства.

Сущность предпринимательства заключается в самостоятельной, инициативной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Основные этапы развития теории предпринимательства включают несколько периодов. Средние века, когда предпринимателем считали купца или строителя, принимающего финансовые риски. Классическая политэкономия, где Кантильон ввел понятие риска, Смит связал предпринимательство с владением капиталом, а Сэй выделил соединение факторов производства. Марксизм акцентировал эксплуатацию наемного труда. Шумпетер в начале двадцатого века определил предпринимателя как новатора, внедряющего новые комбинации. Современные теории рассматривают предпринимательство как особый тип экономического мышления и поведения.

2. Школы и модели предпринимательства.

В теории предпринимательства выделяют несколько научных школ. Классическая школа рассматривает предпринимателя как собственника капитала и менеджера, а его главную функцию видит в координации ресурсов. Немецкая историческая школа акцентирует роль предпринимателя в экономическом развитии страны. Австрийская школа, представленная Мизесом и Хайеком, рассматривает предпринимательство как процесс поиска и использования рыночной информации, а предпринимателя как субъекта, замечающего ценовые диспропорции. Шумпетерианская школа делает упор на инновации и созидательное разрушение. Бихевиористская школа изучает психологические черты предпринимателя. Модели предпринимательства различаются по странам: американская модель ориентирована на быстрый рост и венчурный капитал, европейская — на социальную ответственность, японская — на коллективизм и долгосрочные отношения.

3. Развитие предпринимательства в России.

Развитие предпринимательства в России имеет глубокие исторические корни. Дореволюционный период характеризовался купечеством, меценатством и крестьянскими промыслами. После революции 1917 года предпринимательство было практически уничтожено, введена государственная монополия. Период НЭПа дал временное возрождение частной инициативы, но затем последовала полная национализация. Перестройка и начало девяностых годов двадцатого века стали временем массового появления кооперативов, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. В девяностые годы предпринимательство развивалось в условиях слабого законодательства и криминала. С двухтысячных годов началось постепенное упорядочение, снижение административных барьеров, появление поддержки малого и среднего бизнеса. В настоящее время российское предпринимательство сталкивается с вызовами импортозамещения и санкционных ограничений.

4. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства.

Объектами предпринимательской деятельности выступают товары, работы, услуги, имущество, имущественные права, информация, результаты интеллектуальной деятельности. Субъектами предпринимательства являются физические лица, зарегистрированные как индивидуальные предприниматели, юридические лица всех организационно-правовых форм, а также государство и муниципальные образования, когда они выступают в экономическом обороте. Цели предпринимательства делятся на экономические, такие как получение прибыли, увеличение капитала, захват доли рынка, и неэкономические, такие как самореализация, социальная значимость, решение общественных проблем. При этом

получение прибыли является не самоцелью, а средством для дальнейшего развития бизнеса и удовлетворения интересов собственников.

5. Структура и функции предпринимательской деятельности. Виды и формы предпринимательства.

Структура предпринимательской деятельности включает производственную, коммерческую, финансовую, консультационную и инновационную составляющие. Основные функции предпринимательства: ресурсная, то есть соединение труда, земли и капитала; организаторская, то есть построение бизнес-процессов; инновационная, то есть внедрение нового; рискованная, то есть принятие решений в условиях неопределенности; социальная, то есть создание рабочих мест; управленческая, то есть координация деятельности. Виды предпринимательства: производственное, коммерческо-торговое, финансово-кредитное, посредническое, страховое. Формы предпринимательства: индивидуальное без образования юридического лица, хозяйственные товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

6. Роль предпринимательства в рыночной экономике.

Предпринимательство играет ключевую роль в рыночной экономике. Оно обеспечивает производство товаров и услуг, удовлетворяющих общественные потребности. Создает рабочие места и снижает безработицу. Служит источником налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Стимулирует инновации и технический прогресс, так как предприниматель вынужден постоянно улучшать продукт, чтобы выдержать конкуренцию. Формирует конкурентную среду, которая заставляет всех участников рынка работать эффективнее. Способствует выравниванию региональных диспропорций через инвестиции в менее развитые территории. Выполняет социально-стабилизирующую функцию, создавая основу для среднего класса, который является гарантом политической стабильности. Без развитого предпринимательства рыночная экономика невозможна в принципе.

7. Предпринимательская среда.

Предпринимательская среда представляет собой совокупность внешних и внутренних условий, факторов и сил, воздействующих на функционирование бизнеса и требующих от предпринимателя принятия решений. Она может быть благоприятной, когда условия способствуют развитию, и неблагоприятной, когда препятствуют. Характеристики предпринимательской среды включают степень экономической свободы, уровень административных барьеров, доступность ресурсов, развитость инфраструктуры, стабильность законодательства, уровень коррупции, покупательную способность населения, инвестиционный климат. Предпринимательская среда динамична, то есть постоянно меняется, поэтому предприниматель должен систематически ее анализировать и адаптироваться к изменениям.

8. Внутренняя и внешняя среда предпринимательской деятельности.

Внутренняя среда предпринимательской деятельности включает факторы, которые находятся под контролем самого предпринимателя. Это организационная структура, кадровый состав, производственные мощности, финансы, маркетинг, корпоративная культура, система управления качеством. Внешняя среда включает факторы, которые предприниматель не может контролировать, но должен учитывать. Микросреда: поставщики, потребители, конкуренты, посредники, контактные аудитории. Макросреда: экономические факторы, то есть инфляция, безработица, ставки; политические, то есть стабильность, законодательство,

регуляторная политика; социальные, то есть демография, образование, традиции; технологические, то есть темпы технического прогресса; экологические; правовые. Различают среду прямого и косвенного воздействия.

9. Субъекты предпринимательской деятельности.

Субъекты предпринимательской деятельности классифицируются по нескольким признакам. По правовому статусу: физические лица, осуществляющие деятельность без образования юридического лица, то есть индивидуальные предприниматели; юридические лица, то есть организации, прошедшие государственную регистрацию; публично-правовые образования, то есть государство и муниципалитеты. По целям деятельности: коммерческие организации, для которых прибыль является основной целью; некоммерческие организации, которые могут заниматься предпринимательством лишь постольку, поскольку это служит достижению их уставных целей. По масштабу деятельности: малые, средние и крупные предприятия. По виду деятельности: производственные, торговые, финансовые, консультационные. По организационно-правовой форме: товарищества, общества, кооперативы, унитарные предприятия.

10. Права и обязанности предпринимателя.

Предприниматель имеет право заниматься любой деятельностью, не запрещенной законом, создавать предприятия, приобретать имущество, заключать договоры, устанавливать цены, нанимать работников, открывать счета, получать кредиты, защищать свои права в суде, получать информацию от государственных органов, участвовать во внешнеэкономической деятельности. Обязанности предпринимателя включают государственную регистрацию, получение необходимых лицензий и разрешений, уплату налогов и страховых взносов, ведение бухгалтерского учета и представление отчетности, соблюдение трудового законодательства, обеспечение безопасности продукции, возмещение вреда, вызванного его деятельностью, недопущение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, сохранение коммерческой тайны.

11. Законодательные акты, устанавливающие права и обязанности предпринимателя.

Основным законодательным актом является Гражданский кодекс Российской Федерации, который определяет правовое положение предпринимателей, правила совершения сделок, договорные отношения. Налоговый кодекс устанавливает систему налогов и сборов, порядок их уплаты, права и обязанности налогоплательщиков. Трудовой кодекс регулирует отношения между работодателем и наемными работниками. Кодекс об административных правонарушениях и Уголовный кодекс устанавливают ответственность за нарушения в сфере предпринимательства. Федеральный закон о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей определяет порядок создания и ликвидации бизнеса. Федеральный закон о защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля защищает бизнес от чрезмерного давления.

12. Обязательства, которые возникают из договоров.

Обязательства из договоров возникают в силу соглашения сторон, и их содержание определяется условиями этого соглашения. Виды договорных обязательств включают обязательства по передаче имущества в собственность, например купля-продажа, мена, дарение; обязательства по передаче имущества в пользование, например аренда, лизинг, ссуда; обязательства по выполнению работ, например подряд, строительный подряд, выполнение научно-исследовательских работ; обязательства по оказанию услуг, например перевозка, хранение, комиссия, поручение, агентирование; обязательства по расчетам и

кредитованию, например заем, кредит, факторинг; совместная деятельность, например простое товарищество. Неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств влечет ответственность в виде возмещения убытков, уплаты неустойки, штрафа, пени.

13. Сущность терминов «организация» и «предприятие».

Термин «организация» имеет более широкое значение и охватывает любую группу людей, объединенных для достижения общей цели, имеющих структуру управления и распределение функций. Организация может быть коммерческой, некоммерческой, государственной, муниципальной, общественной. Термин «предприятие» в российском законодательстве используется в двух смыслах. Как имущественный комплекс, то есть объект права, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. И как унитарное предприятие, то есть коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. В бытовом смысле предприятие часто отождествляют с организацией любой организационно-правовой формы. Основное отличие: предприятие всегда связано с производством товаров или услуг и имеет производственный аспект.

14. Организационно-правовые формы коммерческих организаций. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы.

Организационно-правовые формы коммерческих организаций в России включают полные товарищества, где участники несут субсидиарную ответственность всем своим имуществом; товарищества на вере, где есть действительные члены и вкладчики; общества с ограниченной ответственностью, где участники рискуют только в пределах вклада; акционерные общества, публичные и непубличные; производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия. Факторы выбора формы: количество и состав учредителей; объем предполагаемого капитала; степень ответственности, которую готовы нести участники; порядок налогообложения; возможность привлечения инвестиций; сложность регистрации и ведения отчетности; необходимость публичности; планы по выходу из бизнеса; отраслевые ограничения; корпоративное управление.

15. Типы коммерческих организаций.

Типы коммерческих организаций выделяются по нескольким основаниям. По форме собственности: частные, государственные, муниципальные, смешанные. По размеру: малые, средние, крупные. По основному виду деятельности: промышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные, торговые, финансовые, страховые, консультационные. По степени концентрации капитала: единоличные, семейные, партнерства, корпорации. По территориальной распространенности: местные, региональные, национальные, транснациональные. По типу производства: массовое, серийное, единичное. По отношению к прибыли: высокорентабельные, низкорентабельные, убыточные. По инновационности: традиционные, инновационные, венчурные. По степени зависимости: независимые, дочерние, зависимые.

16. Формы интеграции компаний.

Формы интеграции компаний делятся на горизонтальные, вертикальные и конгломератные. Горизонтальная интеграция объединяет компании, работающие на одной стадии производства одного продукта, например, слияние двух автомобильных заводов. Вертикальная интеграция объединяет компании, работающие на разных стадиях одного технологического цикла, например, нефтяная компания объединяет добычу, переработку и

сбыт. Конгломератная интеграция объединяет компании из совершенно разных отраслей. Конкретные формы интеграции: картель, где сохраняется производственная и коммерческая самостоятельность, но согласовываются цены и рынки; синдикат, где самостоятельность сохраняется, но сбыт централизован; трест, где утрачивается и производственная, и коммерческая самостоятельность; холдинг, где материнская компания владеет контрольными пакетами дочерних; концерн, объединяющий предприятия разных отраслей с единым финансовым контролем; ассоциация, то есть мягкая форма координации.

17. Факторы предпринимательства.

Факторы предпринимательства делятся на основные и обеспечивающие. Основные факторы включают предпринимательскую идею, то есть осознанную возможность создания продукта или услуги; предпринимательские способности, то есть особый тип мышления и поведения; капитал, то есть стартовые и оборотные средства; информацию, то есть знания о рынке и технологиях; труд, то есть наемных работников. Обеспечивающие факторы включают производственные площади, оборудование, сырье и материалы, энергоресурсы, транспорт, связь, складские помещения. Внешние факторы включают конъюнктуру рынка, уровень конкуренции, государственную политику, доступность кредитов, инфраструктуру. Успешное предпринимательство требует оптимального сочетания всех факторов и их эффективного использования.

18. Бизнес-операция: понятие, сущность, составляющие.

Бизнес-операция представляет собой законченный цикл действий предпринимателя, направленный на получение прибыли и включающий этапы от возникновения идеи до получения результата. Сущность бизнес-операции заключается в купле-продаже товара, услуги или информации по цене, обеспечивающей выгоду. Составляющие бизнес-операции: контрагенты, то есть продавец и покупатель; предмет операции, то есть товар, услуга, имущество; условия поставки, включая сроки и место; условия оплаты, включая цену, порядок расчетов, валюту; ответственность сторон; гарантии; форс-мажорные обстоятельства. Классическая схема бизнес-операции: закупить ресурсы по одной цене, переработать или перепродать, получить выручку, уплатить налоги, получить чистую прибыль.

19. Основные направления сотрудничества партнеров.

Основные направления сотрудничества партнеров включают производственную кооперацию, когда партнеры совместно выпускают продукт, разделив технологические стадии. Коммерческую кооперацию, то есть совместные закупки, сбыт, логистику. Финансовую кооперацию, включая взаимное кредитование, лизинг, факторинг. Инновационную кооперацию, то есть совместные исследования и разработки. Маркетинговую кооперацию, например совместные рекламные кампании, исследования рынка, брендинг. Кооперацию в сфере управления, например аутсорсинг, консалтинг. Информационную кооперацию, то есть обмен коммерческой и технической информацией. Социальную кооперацию, связанную с совместным решением социальных проблем. Каждое направление оформляется соответствующим видом договора.

20. Сотрудничество в сфере производства: совместное предпринимательство, производственные кооперации, лизинг, франчайзинг, лицензирование, толлинг, факторинг.

Совместное предпринимательство предполагает создание совместного предприятия с иностранным или российским партнером, где доли распределены. Производственная кооперация — это долгосрочное сотрудничество, при котором каждый партнер производит

определенные детали или узлы для конечного продукта. Лизинг — это финансовая аренда оборудования или транспортных средств с правом выкупа. Франчайзинг — это передача права использования бренда, технологии и бизнес-модели за роялти. Лицензирование — это продажа права на использование патента или ноу-хау. Толлинг — это переработка давальческого сырья, когда заказчик поставляет сырье, а исполнитель возвращает готовую продукцию. Факторинг — это финансирование под уступку денежного требования, то есть продажа дебиторской задолженности факторинговой компании.

21. Теоретические основы формирования сетевых объединений. Кластеры как сетевые территориальные объединения.

Теоретические основы сетевых объединений базируются на идее, что сети эффективнее иерархических структур в условиях высокой неопределенности. Сетевые объединения характеризуются горизонтальными связями, доверием и взаимными обязательствами, а не прямым подчинением. Кластер представляет собой географически сконцентрированную группу взаимосвязанных компаний, поставщиков, сервисных организаций и научных учреждений, действующих в общей сфере. Примеры кластеров: Силиконовая долина в сфере информационных технологий, автомобильный кластер в Тольятти. Преимущества кластеров: доступ к специализированным кадрам, общая инфраструктура, распространение знаний, снижение транзакционных издержек, коллективная эффективность. Кластеры формируются естественным путем или при поддержке государства.

22. Инновационные предпринимательские сети: технологические парки, полисы. Региональные сети: бизнес-центры, бизнес-инкубаторы.

Технологический парк представляет собой компактно расположенный комплекс зданий и сооружений, где инновационные компании получают в аренду офисные и производственные помещения, доступ к лабораторному оборудованию и консультационным услугам. Технополис, или научный парк, это более крупное образование, часто включающее жилую зону и научно-исследовательские институты. Бизнес-центр предоставляет готовые офисы и услуги, такие как секретариат, интернет, конференц-залы, но не занимается поддержкой начинающих компаний на ранней стадии. Бизнес-инкубатор ориентирован на стартапы на начальном этапе, предоставляя льготную аренду, менторство, помощь в составлении бизнес-плана и привлечении инвестиций. Отличие инкубатора от технопарка: в инкубаторе компании находятся ограниченное время, обычно до трех лет, после чего они переезжают в самостоятельные помещения.

23. Государственное регулирование и свобода предпринимательства.

Государственное регулирование и свобода предпринимательства находятся в диалектическом противоречии. С одной стороны, свобода предпринимательства закреплена в Конституции как право каждого на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности. С другой стороны, абсолютная свобода ведет к монополизму, недобросовестной конкуренции, нарушению прав потребителей и экологическим проблемам. Государственное регулирование призвано установить разумные ограничения, обеспечивающие баланс интересов бизнеса и общества. Регулирование должно быть предсказуемым, стабильным, необременительным для добросовестного бизнеса. Избыточное регулирование душит предпринимательство, недостаточное — приводит к экономическому хаосу. Задача государства — создать правила игры и обеспечить их соблюдение.

24. Методы и механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Методы государственного регулирования делятся на прямые и косвенные. Прямые методы предполагают прямое властное воздействие: лицензирование, квотирование, установление цен, государственные закупки, контроль и надзор, запреты и ограничения. Косвенные методы воздействуют на мотивацию предпринимателей через экономические рычаги: налоги и налоговые льготы, субсидии, льготное кредитование, таможенные пошлины, амортизационную политику, валютное регулирование. Механизмы регулирования включают государственную регистрацию, лицензирование отдельных видов деятельности, техническое регулирование, стандартизацию, сертификацию, антимонопольный контроль, санитарный, экологический и пожарный надзор, валютный контроль.

25. Понятие и цели лицензирования. Виды деятельности, подлежащие лицензированию. Ответственность за несоблюдение лицензионных условий.

Лицензирование — это выдача государством специального разрешения на осуществление определенного вида деятельности при соблюдении установленных требований. Цели лицензирования: защита жизни и здоровья граждан, охрана окружающей среды, обеспечение обороны и национальной безопасности, защита прав и законных интересов граждан. Виды деятельности, подлежащие лицензированию: медицинская, фармацевтическая, образовательная, аудиторская, оценочная, страховая, производство алкоголя и табака, эксплуатация опасных производственных объектов, связь, перевозки пассажиров и другие. Ответственность за несоблюдение лицензионных условий включает административную в виде штрафа или приостановления деятельности, уголовную при причинении тяжкого вреда, а также аннулирование лицензии в судебном порядке.

26. Цели, задачи и функции антимонопольного законодательства. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.

Цели антимонопольного законодательства: обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, поддержка конкуренции, ограничение монополистической деятельности. Задачи: предупреждение и пресечение злоупотребления доминирующим положением, запрет антиконкурентных соглашений картельного типа, контроль над экономической концентрацией, то есть слияниями и поглощениями. Функции реализует Федеральная антимонопольная служба. Ответственность за нарушение включает административные штрафы, которые могут достигать значительных сумм, до нескольких процентов от годового оборота компании. Также возможна уголовная ответственность для должностных лиц за картельные сговоры и принуждение к сделке. Гражданско-правовая ответственность выражается в возмещении убытков, причиненных нарушением.

27. Цели и функции налогообложения. Ответственность за нарушение налогового законодательства.

Цели налогообложения делятся на фискальную, то есть наполнение бюджета для выполнения государством своих функций, и регулирующую, то есть стимулирование или сдерживание определенных видов деятельности через налоговые ставки и льготы. Функции налогов: фискальная, распределительная, стимулирующая, контрольная, социальная. Ответственность за нарушение налогового законодательства подразделяется на налоговую, которая регулируется Налоговым кодексом и включает штрафы и пени, на административную за непредставление отчетности, на уголовную за крупное или особо крупное уклонение от уплаты налогов. Штрафы зависят от тяжести нарушения, размера недоимки и умысла. Пени начисляются за каждый день просрочки уплаты налога.

28. Субъекты малого предпринимательства. Формы и методы государственной поддержки малого предпринимательства.

Субъектами малого предпринимательства признаются хозяйственные общества, товарищества, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели, которые соответствуют критериям по предельной доле участия других компаний, средней численности сотрудников до ста человек и годовому доходу. Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в формах: финансовая поддержка в виде субсидий и грантов; имущественная поддержка в виде льготной аренды; информационная поддержка через порталы и консультации; консультационная и образовательная поддержка; поддержка внешнеэкономической деятельности. Методы поддержки включают снижение налоговой нагрузки через специальные режимы, упрощение отчетности, моратории на проверки, программу льготного кредитования и предоставление гарантий.

29. Решение, риск и предвидение предпринимателя: основные понятия, классификация. Процесс принятия решения.

Решение предпринимателя — это выбор наилучшего варианта действий из нескольких альтернатив. Риск — это вероятность неблагоприятного исхода и возможные потери. Предвидение — это способность предвидеть будущие события и их последствия. Классификация решений: по степени определенности, на детерминированные, вероятностные и неопределенные; по числу целей, на одноцелевые и многоцелевые; по степени сложности, на стандартные и нестандартные. Процесс принятия решения включает этапы: осознание проблемы и постановка цели, сбор информации, разработка альтернатив, оценка каждой альтернативы по критериям, выбор наилучшей, реализация решения, контроль и оценка результатов. В предпринимательстве решения принимаются в условиях дефицита времени и неполной информации.

30. Выбор наилучшего решения. Количественные методы обоснования решений.

Выбор наилучшего решения осуществляется на основе системы критериев, включающих экономические, технические, социальные и экологические показатели. Количественные методы обоснования решений включают метод точки безубыточности, который показывает, при каком объеме продаж выручка сравняется с затратами. Метод дисконтирования используется для приведения разновременных денежных потоков к единому моменту времени. Метод линейного программирования позволяет найти оптимальное распределение ресурсов при ограничениях. Метод дерева решений применяется для последовательных выборов в условиях вероятностных исходов. Метод анализа чувствительности показывает, как изменится результат при изменении одного фактора. Метод Монте-Карло имитирует тысячи возможных сценариев. Метод теории игр используется при конфликте интересов с конкурентами.

31. Принятие решений в условиях неопределенности и риска.

Принятие решений в условиях неопределенности означает, что вероятности наступления событий неизвестны. В таких случаях применяют критерии, названные по именам авторов. Критерий Вальда, или максиминный, ориентирован на наихудший вариант, выбирается решение с максимальным результатом среди самых плохих исходов. Критерий максимакса ориентирован на лучший вариант, выбирается решение с максимальным выигрышем. Критерий Гурвица взвешивает оптимистичный и пессимистичный прогнозы с помощью коэффициента пессимизма. Критерий Сэвиджа, или минимаксного сожаления, минимизирует сожаление по поводу неиспользованной возможности. В условиях риска, когда вероятности

известны, используется критерий максимизации ожидаемой полезности, то есть средневзвешенного результата.

32. Понятие и источники риска. Теоретические основы риска.

Риск — это возможность наступления события, которое может привести к неблагоприятным последствиям в виде потерь ресурсов, неполучения доходов или дополнительных расходов. Источники риска делятся на внешние, не зависящие от предпринимателя, такие как природные катастрофы, изменения законодательства, колебания рынка, действия конкурентов, и внутренние, связанные с деятельностью самого предпринимателя, такие как некомпетентность, ошибки в планировании, текучесть кадров, аварии. Теоретические основы риска: риск объективен, потому что существует независимо от сознания; риск субъективен, потому что оценка вероятности и последствий зависит от человека; риск ситуативен, то есть возникает только при принятии решения. Функции риска: стимулирующая, инновационная, защитная, аналитическая.

33. Практика предпринимательского риска.

На практике предпринимательский риск проявляется во всех сферах деятельности. Производственный риск связан с остановкой оборудования, браком продукции, нарушением поставок сырья. Коммерческий риск связан с неплатежеспособностью покупателей, падением спроса, действиями конкурентов. Финансовый риск связан с изменением курсов валют, процентных ставок, неисполнением платежей. Инвестиционный риск связан с недостижением запланированной доходности проекта. Репутационный риск связан с ухудшением имиджа. Правовой риск связан с изменениями законодательства или неверным толкованием норм. Практические способы управления риском включают их идентификацию, оценку, ранжирование, выбор способа реагирования и мониторинг. Примеры практических решений: диверсификация поставщиков, страхование, хеджирование.

34. Стратегия и тактика риска предпринимателя. Предвидение предпринимателя. Предвидение, предсказание, прогнозирование.

Стратегия риска — это долгосрочные принципы поведения в условиях неопределенности: избегание риска, принятие риска, снижение риска. Тактика риска — это конкретные приемы и методы, используемые в каждой ситуации. Предвидение предпринимателя — это способность на основе доступной информации и интуиции предвосхитить будущее состояние рынка, поведение конкурентов и собственные результаты. Различие понятий: предвидение — это общее знание о будущем; предсказание — это утверждение о конкретном событии, которое должно произойти; прогнозирование — это научно обоснованное вероятностное суждение о будущем, которое использует формальные методы. В предпринимательской практике применяются все три уровня: от интуитивного предвидения до количественных прогнозов.

35. Методы научного предвидения. Предвидение случайных явлений.

Методы научного предвидения делятся на интуитивные и формализованные. Интуитивные методы, основанные на опыте экспертов: индивидуальные экспертные оценки, метод Дельфи, когда мнения экспертов собираются анонимно и многократно уточняются, мозговой штурм, метод сценариев. Формализованные методы: экстраполяция, то есть продление прошлых тенденций в будущее; трендовый анализ; регрессионный анализ; эконометрическое моделирование; имитационное моделирование. Предвидение случайных явлений основано на теории вероятностей. Случайное явление не имеет строгой закономерности, но в массе подчиняется статистическим законам. Например, индивидуальный спрос непредсказуем, но

совокупный спрос может быть предсказан с высокой точностью. Это свойство используется в страховании, маркетинге, управлении запасами.

36. Последовательность осуществления предпринимательского проекта.

Последовательность осуществления предпринимательского проекта включает следующие этапы. Поиск и обоснование идеи: генерация идей, их предварительная оценка, выбор лучшей. Разработка концепции проекта: определение целей, задач, ключевых параметров. Предварительное технико-экономическое обоснование: оценка затрат, доходов, эффективности. Разработка бизнес-плана: детальный документ по всем разделам. Поиск и привлечение инвесторов или кредиторов. Регистрация предприятия или получение разрешений. Организация финансирования: поступление денег, открытие счетов. Реализация проекта: строительство, закупка оборудования, найм персонала, запуск производства. Выход на проектную мощность и операционная деятельность. Мониторинг, контроль и корректировки в ходе реализации. Завершение проекта или его масштабирование.

37. Цели, задачи и структура бизнес-плана.

Цели бизнес-плана: обоснование экономической целесообразности проекта, привлечение инвестиций или кредитов, стратегическое планирование деятельности, оценка ожидаемых результатов. Задачи бизнес-плана: определить рыночную нишу, оценить конкурентов, рассчитать необходимые ресурсы, спрогнозировать финансовые показатели, выявить и оценить риски. Структура бизнес-плана включает типовые разделы: резюме, описание продукта или услуги, анализ рынка и маркетинговая стратегия, производственный план, организационный план, план по персоналу, финансовый план, оценка рисков, юридический план, приложения. Объем и детализация зависят от целей проекта и требований инвестора. Для малого бизнеса достаточно двадцати-тридцати страниц, для крупного проекта может потребоваться несколько сотен страниц.

38. Исследование рынка сбыта продукта предпринимательского проекта.

Исследование рынка сбыта включает анализ нескольких ключевых параметров. Определение емкости рынка, то есть общего объема продаж продукта за определенный период. Оценка динамики рынка: растет, стабилен или падает. Сегментация потребителей по демографическим, географическим, поведенческим признакам. Анализ потребительских предпочтений: какие свойства продукта наиболее важны, насколько лояльны покупатели. Анализ конкуренции: количество конкурентов, их доли, сильные и слабые стороны, барьеры входа. Каналы распределения: через какие торговые точки или посредников будет продаваться продукт. Прогноз продаж на основе анализа прошлых данных, экспертных оценок или аналогий. Ценовые тренды: диапазон цен, наличие сезонных колебаний.

39. Разработка маркетинговой стратегии.

Разработка маркетинговой стратегии начинается с выбора целевого рынка и позиционирования. Целевой рынок выбирается на основе привлекательности сегмента и соответствия возможностям компании. Позиционирование определяет, как продукт будет восприниматься потребителями по сравнению с конкурентами. Затем разрабатывается комплекс маркетинга, включающий продуктовую стратегию, то есть ассортимент, качество, дизайн, упаковку, бренд. Ценовую стратегию: высокие цены для премиум-сегмента или низкие для проникновения. Сбытовую стратегию: выбор каналов распределения. Коммуникационную стратегию: реклама, PR, стимулирование сбыта, личные продажи. Маркетинговая стратегия фиксируется в документе, который включает цели, бюджет, сроки, ответственных и контрольные показатели.

40. Экономический расчет предпринимательского проекта.

Экономический расчет предпринимательского проекта базируется на прогнозе денежных потоков на весь срок его жизни. Сначала рассчитываются единовременные инвестиционные затраты на приобретение оборудования, строительство, лицензии. Затем рассчитываются текущие затраты на производство, включая сырье, заработную плату, аренду, коммунальные услуги, рекламу. Прогнозируется выручка от продаж на основе предполагаемых объемов и цен. На основе разницы выручки и затрат рассчитывается чистая прибыль. Важным элементом является расчет точки безубыточности, то есть такого объема продаж, при котором выручка покрывает все затраты. Также рассчитываются показатели эффективности: чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, индекс прибыльности, срок окупаемости.

41. Структура затрат, связанных с производством продукта проекта.

Структура затрат на производство продукта делится на постоянные затраты, которые не зависят от объема выпуска, и переменные, которые меняются пропорционально объему. Постоянные затраты: амортизация оборудования, аренда помещений, повременная заработная плата управленческого персонала, страховые взносы, проценты по кредитам, коммунальные платежи. Переменные затраты: сырье и материалы, покупные комплектующие, сдельная заработная плата производственных рабочих, топливо и энергия на технологические цели, транспортные расходы на доставку готовой продукции. По способу отнесения на себестоимость затраты делятся на прямые, которые можно непосредственно отнести на конкретный продукт, и косвенные, которые распределяются пропорционально базе. По экономическим элементам выделяют материальные, трудовые, амортизационные и прочие затраты.

42. Постановка и решение задачи ценообразования.

Задача ценообразования заключается в определении такой цены на продукт, которая обеспечит запланированный объем продаж и прибыль. Постановка задачи начинается с выбора целей ценообразования: максимизация прибыли, захват доли рынка, выживание, лидерство по качеству. Затем определяется спрос при разных ценах, вычисляется эластичность. Оцениваются издержки и устанавливается нижняя граница цены. Анализируются цены конкурентов. Выбирается метод ценообразования: затратный, то есть издержки плюс наценка; рыночный, то есть на основе цен конкурента; маркетинговый, на основе воспринимаемой ценности товара. Рассчитывается базовая цена. Назначаются скидки и наценки для разных условий продажи. Проверяется психологическое восприятие цены. Решение принимается и вносится в прейскурант.

43. Анализ экономической эффективности проекта.

Анализ экономической эффективности проекта проводится с использованием статических и динамических методов. Статические методы: расчет простой нормы прибыли как отношение среднегодовой чистой прибыли к инвестициям; расчет простого срока окупаемости как отношение инвестиций к среднегодовому чистому доходу. Динамические методы учитывают неравноценность денег во времени. Чистая приведенная стоимость рассчитывается как сумма дисконтированных чистых денежных потоков за минусом инвестиций. Положительное значение говорит о приемлемости проекта. Внутренняя норма доходности — это ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю. Если она выше стоимости капитала, проект эффективен. Индекс прибыльности — отношение

суммы дисконтированных доходов к инвестициям. Дисконтированный срок окупаемости учитывает дисконтирование.

44. Концепция Глобального информационного общества.

Концепция Глобального информационного общества провозглашает, что основным ресурсом развития становится информация, а не материальные объекты. Характерные черты информационного общества: доминирование информационных технологий во всех сферах, производство информации опережает производство товаров, высокая доля занятых в сфере информационных услуг, глобализация коммуникаций, стирание географических границ для информации, превращение знаний в основной капитал. Концепция разрабатывалась с семидесятых годов двадцатого века, ее отцами-основателями считаются Е. Масуда, Д. Белл, Э. Тоффлер. В политическую плоскость концепцию вывел отчет Клинтона и Блэра. Информационное общество несет как новые возможности, так и риски, такие как цифровое неравенство и киберугрозы.

45. История создания и общая характеристика глобальной сети Интернет. Социальная роль Интернета.

История Интернета началась в конце шестидесятых годов двадцатого века с разработки сети ARPANET для военных целей США. В семидесятых были созданы протоколы TCP/IP, ставшие основой. В восьмидесятых появилась система доменных имен. В начале девяностых годов Тим Бернерс-Ли изобрел World Wide Web, что сделало Интернет массовым. В конце девяностых началась коммерциализация. Общая характеристика: Интернет представляет собой глобальную децентрализованную сеть, объединяющую миллионы компьютеров. Социальная роль Интернета огромна: обеспечение свободы доступа к информации, возможности для образования и самообразования, создание новых форм общения, развитие дистанционной работы и электронной коммерции, формирование глобального гражданского общества. К негативным сторонам относятся информационные перегрузки, кибербуллинг и угроза приватности.

46. Интернет как глобальный виртуальный рынок. Организация бизнеса в среде Интернет.

Интернет как виртуальный рынок обладает уникальными характеристиками: отсутствие географических границ, работа двадцать четыре часа семь дней в неделю, низкие барьеры входа, возможность персонализации, мгновенная обратная связь, снижение транзакционных издержек. Организация бизнеса в Интернете может принимать разные модели: интернет-магазин, торговая площадка, маркетплейс, сервис по подписке, рекламная модель, партнерская программа, модель фримииум, то есть бесплатная базовая версия и платная расширенная. Необходимые элементы интернет-бизнеса: веб-сайт или мобильное приложение, система приема платежей, логистика, служба поддержки, механизмы продвижения, сбор и анализ данных о пользователях, меры кибербезопасности.

47. Оценка эффективности коммерческого использования Интернета. Последовательность осуществления интернет-проекта.

Оценка эффективности коммерческого использования Интернета проводится через систему показателей. Экономические показатели: рентабельность инвестиций в интернет-проект, стоимость привлечения одного клиента, средний чек, конверсия, то есть доля посетителей, совершивших покупку, пожизненная ценность клиента. Маркетинговые показатели: количество уникальных посетителей, глубина просмотра, время на сайте, доля возвращающихся пользователей. Последовательность осуществления интернет-проекта: анализ рынка и конкурентов, формулировка идеи, разработка технического задания,

проектирование пользовательского интерфейса, разработка или заказ сайта, тестирование, запуск, продвижение через поисковую оптимизацию и контекстную рекламу, аналитика и оптимизация на основе данных, масштабирование.

48. Структура бизнес-плана интернет-проекта.

Структура бизнес-плана интернет-проекта имеет свою специфику по сравнению с традиционным бизнес-планом. Она включает следующие разделы. Резюме с уникальным ценностным предложением. Описание интернет-продукта или услуги, включая функциональные возможности и пользовательский интерфейс. Анализ рынка интернет-услуг, включая аудиторию, тренды, конкурентов в сети. Маркетинговая стратегия с упором на поисковую оптимизацию, контекстную рекламу, социальные сети, контент-маркетинг. План разработки и технической поддержки, включая выбор технологий и хостинга. Организационный план, включая роли программистов, дизайнеров, маркетологов. Финансовый план с учетом затрат на домен, хостинг, разработку, продвижение, а также прогноз доходов. Оценка рисков, включая технические сбои, взломы, блокировки. Юридический план по защите данных и соблюдению законодательства.

49. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в информационно-коммуникационном пространстве.

Правовое регулирование предпринимательства в интернете в России включает несколько ключевых направлений. Регулирование обработки персональных данных осуществляется Федеральным законом о персональных данных, который требует получения согласия пользователей, уведомления Роскомнадзора и хранения данных на серверах в России. Регулирование электронной подписи определяется законом об электронной подписи, который устанавливает виды подписи, простую и усиленную, и условия ее использования для придания юридической силы сделкам. Регулирование информации в интернете включает закон о блогерах, закон о приземлении иностранных интернет-компаний, требования к маркировке рекламы. Регулирование интернет-торговли включает правила дистанционной продажи, право потребителя на отказ от товара в течение семи дней. Также действуют требования к распространению информации, запрещенной законом, и обязанность операторов связи хранить данные трафика.

50. Необходимость, цели, задачи оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Необходимость оценки эффективности предпринимательской деятельности обусловлена потребностью собственников и менеджмента в понимании того, насколько успешно работает бизнес и как его можно улучшить. Цели оценки: определение достигнутых результатов, выявление резервов роста, сравнение с конкурентами и планами, обоснование решений о развитии или свертывании направлений, привлечение инвестиций, мотивация персонала. Задачи оценки: измерение абсолютных показателей, таких как прибыль, выручка, активы; расчет относительных показателей, таких как рентабельность, оборачиваемость, ликвидность; анализ динамики показателей во времени; факторный анализ причин изменения результатов; бенчмаркинг, то есть сравнение с лучшими в отрасли. Результаты оценки используются для корректировки стратегии, оперативного управления, распределения ресурсов, системы оплаты труда и отчетности перед стейкхолдерами.

6.2. Оценивание ответов на вопросы и выполнения заданий промежуточной аттестации

При оценке знаний учитывается уровень сформированности компетенций:

1. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.

3. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
4. Умение связать теорию с практикой.
5. Умение делать обобщения, выводы.

Шкала оценивания на экзамене, зачете с оценкой

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Обучающийся должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
Хорошо	Обучающийся должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
Удовлетворительно	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Неудовлетворительно	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

Шкала оценивания на зачете

Оценка	Критерии выставления оценки
«Зачтено»	Обучающийся должен: уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; продемонстрировать прочное, достаточно полное усвоение знаний программного материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; правильно формулировать определения; последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
«Не зачтено»	Обучающийся демонстрирует: незнание значительной части программного материала; не владение понятийным аппаратом дисциплины; существенные ошибки при изложении учебного

	материала; неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумение делать выводы по излагаемому материалу.
--	--

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания сформированных компетенций в соответствии с ООП

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на занятиях семинарского типа. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от обучающегося проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки можно трактовать как автоматизированные умения, развитые и закреплённые осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении обучающимися практико-ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы и т.д.

Устный опрос – это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой обучающихся (фронтальный опрос) или с отдельными обучающимися (индивидуальный опрос) с целью оценки сформированности у них основных понятий и усвоения учебного материала. Устный опрос может использоваться как вид контроля и метод оценивания формируемых компетенций (как и качества их формирования) в рамках самых разных форм контроля, таких как: собеседование, коллоквиум, зачет, экзамен по дисциплине. Устный опрос (УО) позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. УО обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Воспитательная функция УО имеет ряд важных аспектов: профессионально-этический и нравственный аспекты, дидактический (систематизация материала при ответе, лучшее запоминание материала при интеллектуальной концентрации), эмоциональный (радость от успешного прохождения собеседования) и др. Обучающая функция УО состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену. УО обладает также мотивирующей функцией: правильно организованные собеседование, коллоквиум, зачёт и экзамен могут стимулировать учебную деятельность студента, его участие в научной работе.

Тесты являются простейшей формой контроля, направленной на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест может предоставлять возможность выбора из перечня ответов (один или несколько правильных ответов).

Семинарские занятия. Основное назначение семинарских занятий по дисциплине – обеспечить глубокое усвоение обучающимися материалов лекций, прививать навыки самостоятельной работы с литературой, воспитывать умение находить оптимальные решения в условиях изменяющихся отношений, формировать современное профессиональное мышление обучающихся. На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний, умений, определяет уровень сформированности компетенций.

Раздел 7. Методические указания для обучающихся по основанию дисциплины

Освоение обучающимся учебной дисциплины предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, семинаров и практических занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Для успешного освоения учебной дисциплины и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться с настоящей рабочей программы учебной дисциплины. Следует обратить внимание на список основной и дополнительной литературы, которая имеется в электронной библиотечной системе Университета. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо помнить особенности каждой формы его проведения.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа. С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку: знакомит с новым учебным материалом; разъясняет учебные элементы, трудные для понимания; систематизирует учебный материал; ориентирует в учебном процессе.

С этой целью: внимательно прочитайте материал предыдущей лекции; ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции; внесите дополнения к полученным ранее знаниям по теме лекции на полях лекционной тетради; запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции по материалу изученной лекции; постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей подготовке; узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора) и запишите информацию, которой вы владеете по данному вопросу

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия.

Самостоятельная работа. Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала.

Подготовка к зачету, экзамену. К зачету, экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить учебную дисциплину в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, приносят не слишком удовлетворительные результаты. При подготовке к зачету обратите внимание на защиту практических заданий на основе теоретического материала. При подготовке к экзамену по теоретической части выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры, иллюстрирующие теоретические положения.

Раздел 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Пацук О.В. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Пацук О.В. — Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, 2021. — 284 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124308.html/>

2. Левченко Т.М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Левченко Т.М., Нижальская Н.И., Черутова М.И. — Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2021. — 132 с. — ISBN 978-5-7795-0933-6. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/129329.html/>

3. Малое предпринимательство на сельских территориях: характеристика, поддержка, развитие / Е.А. Гатаулина [и др.]. — Москва: Дело, 2022. — 96 с. — ISBN 978-5-85006-407-5. — Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/127654.html/>

Дополнительная литература

1. Каратаева О.Г. Организация производства и предпринимательство в АПК: учебное пособие / Каратаева О.Г., Сергеева Н.В., Энкина Е.В. — Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 112 с. — ISBN 978-5-4497-1354-4. — Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/125347.html/>

2. Яковлев Б.И. Организация производства и предпринимательство в АПК: учебник / Яковлев Б.И., Яковлев В.Б. — Санкт-Петербург: Квадро, 2021. — 480 с. — ISBN 978-5-906371-06-5. — Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/103114.html/>

3. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / О.Г. Каратаева [и др.]. — 2-е изд. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 136 с. — ISBN 978-5-4497-4845-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155920.html>

8.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению программы специалитета

8.1.1. Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой специалитета, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей).

В Университете имеются специализированные аудитории для проведения занятий по информационным технологиям.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Университета.

Электронная информационно-образовательная среда Университета включает:

1. Официальный сайт Университета (<https://www.iile.ru/>)
2. Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)
3. Программы для ЭВМ. Система дистанционного обучения «Mirapolis» - Лицензионный договор №107/06/24-к от 27.06.2024 (Спецификация к Лицензионному договору №107/06/24-к от 27.06.2024, срок действия с 02.07.2025 по 01.07.2026 г.) <https://impe.lms.mirapolis.ru/mira/>
4. Программа для ЭВМ. Виртуальная комната «Mirapolis» - Лицензионный договор №107/06/24-к от 27.06.2024 (Спецификация к Лицензионному договору №107/06/24-к от 27.06.2024, срок действия с 02.07.2025 по 01.07.2026 г.) <https://impe.lms.mirapolis.ru/mira/>
5. Система тестирования INDIGO лицензионное соглашение (Договор от 07.11.2018 г. №Д-54792, дополнительное соглашение № Д-5479/6 о пролонгации договора до 01.06.2026г.) <http://212.48.35.211:85/>

8.1.2. Университет обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (состав определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению при необходимости).

**Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе
отечественного производства:**

1. Операционная система «Атлант» - Atlant Academ от 24.01.2024 г. (бессрочно)
2. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Расширенный Russian Edition договор-оферта № Tr000941765 от 16.10.2025 г.

8.1.3. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и обновляется при необходимости, но не реже одного раз в год.

**Перечень современных профессиональных баз данных и
информационных справочных систем:**

1. Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - Договор №МИ-ВИП-79717-56/2022 (бессрочно)
2. Электронно-библиотечная система IPRsmart лицензионный договор от 01.09.2024 г. №11652/24С (срок действия до 31.08.2027 г.) <https://www.iprbookshop.ru/>
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO -3079/2026 от 30.01.2026 г. (срок действия до 29.01.2027г.) <https://elibrary.ru>

8.1.4. Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Раздел 9. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	<u>Оборудование:</u> специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная навесная), стол преподавателя, стул преподавателя. <u>Технические средства обучения:</u> персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран).
Помещение для самостоятельной работы	Специализированная мебель (столы, стулья), персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

Актуализированы в 2024 году (решение Ученого совета 26.12.2024г., протокол №3):

- Перечень основной и дополнительной литературы;
- Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- Комплект лицензионного программного обеспечения.

Актуализированы в 2025 году (решение Ученого совета 23.12.2025г., протокол №3):

- Перечень основной и дополнительной литературы;
- Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- Комплект лицензионного программного обеспечения.