

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ

И.о. декана
экономического факультета
д.э.н., профессор Кусакина О.Н.
«24» мая 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.О.46 Создание собственного дела

Шифр и наименование дисциплины по учебному плану

38.03.02 Менеджмент

Код и наименование направления подготовки/специальности

Управление бизнесом

Наименование профиля подготовки/специализации/магистерской программы

Бакалавр

Квалификация выпускника

Очная, очно-заочная

Форма обучения

2022

год набора на ОП

Ставрополь, 2022

1. Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины Б1.О.46 «Создание собственного дела» является формирование у студентов знаний об особенностях предпринимательской деятельности, ее нормативно-правовом обеспечении, этапах создания собственного дела и принципах их успешной реализации, а также навыков взаимодействия с государственными органами, партнерами, клиентами, др. контрагентами, персоналом по вопросам создания собственного дела, анализа конъюнктуры рынка, конкурентов, поставщиков, каналов сбыта.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции*	Код(ы) и наименование (-ия) индикатора(ов) достижения компетенций**	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.2 - Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.	Знания: <ul style="list-style-type: none">- основ законодательства, нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность (УК-2.2);- основ организации бизнеса (УК-2.2);- организационно-правовых форм ведения бизнеса (УК-2.2).
		Умения: <ul style="list-style-type: none">- разрабатывать стартап, маркетинговую стратегию будущего бизнеса (УК-2.2);- создавать бренд, слоган и другие средства индивидуализации бизнеса (УК-2.2);- оценивать эффективность запуска бизнеса (УК-2.2).
		Навыки: <ul style="list-style-type: none">- выбора оптимального режима налогообложения и организационно-правовой формы ведения бизнеса (УК-2.2);- составления пакета документов для регистрации бизнеса (УК-2.2);- формирования команды персонала для запуска бизнеса (УК-2.2).

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.О.46 «Создание собственного дела» является дисциплиной обязательной части программы бакалавриата.

Изучение дисциплины осуществляется:

- для студентов очной формы обучения – в 8 семестре;
- для студентов очно-заочной формы обучения – в 9 семестре.

Для освоения дисциплины Б1.О.46 «Создание собственного дела» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин бакалавриата «Правоведение», «Проектная деятельность», «Технологическое предпринимательство».

Освоение дисциплины «Создание собственного дела» является необходимой основой для последующего осуществления профессиональной деятельности.

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины Б1.О.46 «Создание собственного дела» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Очная форма обучения

Се- местр	Трудоем- кость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма проме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лек- ции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
8	108/3	18	36		54		зачет
в т.ч. часов: <i>в интерактивной форме</i>		4	6				
<i>практической подготов- ки (при наличии)</i>							

Се- местр	Трудоем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции перед экзаменом	Экзамен
8	108/3			0,12			

Очно-заочная форма обучения

Се- местр	Трудоем- кость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма проме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лек- ции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
8	108/3	12	22		74		зачет
в т.ч. часов: <i>в интерактивной форме</i>		4	6				
<i>практической подготов- ки (при наличии)</i>							

Се- местр	Трудоем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции перед экзаменом	Экзамен
8	108/3			0,12			

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием ответственного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
1	Стартап: от идеи к собственному бизнесу	12	2	4		6	Устный опрос, рефераты	Устный опрос, рефераты	УК-2.2
2	Общее понятие о предпринимательской деятельности	12	2	4		6	Кейс-задачи	Кейс-задачи	УК-2.2
3	Франчайзинг как способ создания собственного дела	8	2	2		4	Устный опрос, кейс-задачи	Устный опрос, кейс-задачи	УК-2.2
	Контрольная работа № 1	4		2		2	Контрольная работа	Контрольная работа	УК-2.2
4	Средства индивидуализации бизнеса	12	2	4		6	Устный опрос, рефераты	Устный опрос, рефераты	УК-2.2
5	Правовое регулирование предпринимательской деятельности	10	2	4		4	Кейс-задачи	Кейс-задачи	УК-2.2
6	Организационно-правовые формы ведения бизнеса	8	2	2		4	Устный опрос, кейс-задачи	Устный опрос, кейс-задачи	УК-2.2
	Контрольная работа № 2	4		2		2	Контрольная работа	Контрольная работа	УК-2.2
7	Режимы налогообложения	12	2	4		6	Рефераты	Рефераты	УК-2.2
8	Регистрация бизнеса	10	2	4		4	Кейс-задачи	Кейс-задачи	УК-2.2
9	Формирование персонала	8	2	2		4	Устный опрос, рефераты	Устный опрос, рефераты	УК-2.2
	Контрольная работа № 3	4		2		2	Контрольная работа	Контрольная работа	УК-2.2
	Промежуточная аттестация	4				4	Зачет	Зачет	УК-2.2
	Итого	108	18	36		54			

Очно-заочная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия		Самостоятельная работа			
				Практические	Лабораторные				
1	Стартап: от идеи к собственному бизнесу	11	1	2		8	Устный опрос, рефераты	Устный опрос, рефераты	УК-2.2
2	Общее понятие о предпринимательской деятельности	9	2	1		6	Кейс-задачи	Кейс-задачи	УК-2.2
3	Франчайзинг как способ создания собственного дела	9	1	2		6	Устный опрос, кейс-задачи	Устный опрос, кейс-задачи	УК-2.2
	Контрольная работа № 1	4		2		2	Контрольная работа	Контрольная работа	УК-2.2
4	Средства индивидуализации бизнеса	11	1	2		8	Устный опрос, рефераты	Устный опрос, рефераты	УК-2.2
5	Правовое регулирование предпринимательской деятельности	9	1	2		6	Кейс-задачи	Кейс-задачи	УК-2.2
6	Организационно-правовые формы ведения бизнеса	12	2	2		8	Устный опрос, кейс-задачи	Устный опрос, кейс-задачи	УК-2.2
	Контрольная работа № 2	4		2		2	Контрольная работа	Контрольная работа	УК-2.2
7	Режимы налогообложения	11	2	1		8	Рефераты	Рефераты	УК-2.2
8	Регистрация бизнеса	9	1	2		6	Кейс-задачи	Кейс-задачи	УК-2.2
9	Формирование персонала	11	1	2		8	Устный опрос, рефераты	Устный опрос, рефераты	УК-2.2
	Контрольная работа № 3	4		2		2	Контрольная работа	Контрольная работа	УК-2.2
	Промежуточная аттестация	4				4	Зачет	Зачет	УК-2.2
	Итого	108	12	22		74			

5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий*

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка		
		очная форма	заочная форма	очно-заочная форма
Стартап: от идеи к собственному бизнесу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое стартап? 2. Этапы развития стартапа 3. Циклические методики оценки стартапов 4. Прототип, соответствие продукта ожиданиям целевого рынка. 5. Динамика роста. 6. Рост и укрепление позиций. 7. Масштабирование и захват рынков 	2/-/-		1/1/-
Общее понятие о предпринимательской деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность понятия "предпринимательство" 2. Объекты и субъекты предпринимательства 3. Цели и задачи предпринимательства 4. Признаки субъектов предпринимательской деятельности. 	2/-/-		2/-/-
Франчайзинг как способ создания собственного дела	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды и модели франчайзинговых систем 2. Особенности договора франчайзинга 3. Виды платежей по договору франчайзинга 4. Преимущества и недостатки ведения бизнеса в форме франчайзинга 5. Современные тенденции и проблемы развития франчайзингового бизнеса в России 	2/2/-		1/1/-
Средства индивидуализации бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие средства индивидуализации. 2. Виды маркетинговых обозначений. 3. Исключительные права на средства индивидуализации. 4. Защита средств индивидуализации. 	2/-/-		1/1/-
Правовое регулирование предпринимательской деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принципы российского предпринимательского права 2. Законодательство России о предпринимательстве 3. Понятие правового статуса субъекта предпринимательства. Право на занятие предпринимательской деятельностью и государственные гарантии 4. Публично-правовые требования к занятию предпринимательской деятельностью. Обязанности предпринимателя 5. Ответственность субъектов предпринимательства 	2/2/-		1/1/-
Организационно-правовые формы ведения бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хозяйственные товарищества. 2. Хозяйственные общества. 3. Производственные кооперативы. 	2/-/-		2/-/-

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактив-	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подго- товка		
	4. Унитарные предприятия. 5. Малые инновационные предприятия			
Режимы налогообложения	1. Самозанятость: понятие и особенности 2. Упрощенные системы налогообложения 3. Налогообложение сельскохозяйственных предприятий 4. Общая система налогообложения 5. Налогообложение МИПов 6. Страховые взносы	2/-/-		2/-/-
Регистрация бизнеса	1. Определение состава учредителей и разработка учредительных документов 2. Заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия 3. Утверждение устава предприятия и оформления протокола № 1 4. Открытие счёта в банке 5. Регистрация предприятия 6. Передача сведений о предприятии для включения в государственную регистрацию 7. Внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк 8. Регистрация предприятия в районной налоговой инспекции	2/-/-		1/-/-
Формирование персонала	1. Организационная структура и штатное расписание. 2. Должностные инструкции. 3. Подбор и наем персонала. 4. Системы оплаты труда. 5. Разработка системы мотивации. 6. Развитие и обучение персонала.	2/-/-		1/-/-
Итого		18/4/-		12/4/-

5.2. Семинарские (практические, лабораторные) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме*

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий) (практическая подготовка)	Всего часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка					
		очная форма		заочная форма		очно-заочная форма	
		прак	лаб	прак	лаб	прак	лаб
Стартап: от идеи к собственному бизнесу	Стартап: от идеи к собственному бизнесу	4/-/-				2/-/-	

Общее понятие о предпринимательской деятельности	Общее понятие о предпринимательской деятельности	4/-/-				1/-/-	
Франчайзинг как способ создания собственного дела Средства индивидуализации бизнеса	Франчайзинг как способ создания собственного дела Средства индивидуализации бизнеса	2/2/-				2/2/-	
	Контрольная точка № 1	2				2	
Средства индивидуализации бизнеса	Средства индивидуализации бизнеса	4/-/-				2/-/-	
Правовое регулирование предпринимательской деятельности	Правовое регулирование предпринимательской деятельности	4/2/-				2/2/-	
Организационно-правовые формы ведения бизнеса	Организационно-правовые формы ведения бизнеса	2/-/-				2/-/-	
	Контрольная точка № 2	2				2	
Режимы налогообложения	Режимы налогообложения	4/2/-				1/-/-	
Регистрация бизнеса	Регистрация бизнеса	4/-/-				2/2/-	
Формирование персонала	Формирование персонала	2/-/-				2/-/-	
	Контрольная точка № 3	2				2	
Итого		36/6/-				22/6/-	

5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен.

5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Виды самостоятельной работы	Очная форма, часов		Заочная форма, часов		Очно-заочная форма, часов	
	к текущему контролю	к промежуточной аттестации	к текущему контролю	к промежуточной аттестации	к текущему контролю	к промежуточной аттестации
Изучение учебной литературы, ответы на вопросы и тестовые задания самоконтроля, самостоятельное решение задач	12	-			16	
Подготовка эссе, реферата, презентации к докладу, статьи и т.п.	10	-			12	
Подготовка к контрольной точке, экзамену	15	17			24	22
ИТОГО	54				74	

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Создание собственного дела» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины «Создание собственного дела».
2. Методические рекомендации по освоению дисциплины «Создание собственного дела».
3. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Создание собственного дела».
4. Методические рекомендации по выполнению реферата.
5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы студентами заочной формы обучения.

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.8 РПД)	дополнительная (из п.8 РПД)	интернет-ресурсы (из п.9 РПД)
1	Тема 1. Стартап: от идеи к собственному бизнесу.	1-6	1-10	1-9
2	Тема 2. Общее понятие о предпринимательской деятельности	1-6	1-10	1-9
3	Тема 3. Франчайзинг как способ создания собственного дела	1-6	1-10	1-9
4	Тема 4. Средства индивидуализации бизнеса	1-6	1-10	1-9
5	Тема 5. Правовое регулирование предпринимательской деятельности	1-6	1-10	1-9
6	Тема 6. Организационно-правовые формы ведения бизнеса	1-6	1-10	1-9
7	Тема 7. Режимы налогообложения	1-6	1-10	1-9
8	Тема 8. Регистрация бизнеса	1-6	1-10	1-9
9	Тема 9. Формирование персонала	1-6	1-10	1-9

7. Фонд оценочных средств (оценочных материалов) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Создание собственного дела».

7.1. Перечень индикаторов компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Очная форма обучения

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
УК-2.2 - Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующую	Проектная деятельность			+							
	Технологическое предпринимательство			+							

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
щие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.	Правоведение	+									
	Создание собственного дела								+		
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы								+		

Очно-заочная форма обучения

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
УК-2.2 - Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.	Проектная деятельность			+							
	Технологическое предпринимательство			+							
	Правоведение	+									
	Создание собственного дела									+	
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы									+	

7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Создание собственного дела» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Лидерство и управление командой» проводится в виде зачета.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО».

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов очной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
1. Контрольная работа №1 по темам 1-3	Теоретический вопрос	5
	Практико-ориентированное задание	7
	Кейс-задача	8
2. Контрольная точка №2 по темам 4-6	Теоретический вопрос	5
	Практико-ориентированное задание	7
	Кейс-задача	8
3. Контрольная точка №3 по темам 7-9	Теоретический вопрос	5
	Практико-ориентированное задание	7
	Кейс-задача	8
Сумма баллов по итогам текущего контроля		60
Активность на лекционных занятиях		10
Результативность работы на практических занятиях		15
Поощрительные баллы (написание статей, участие в конкурсах, победы на олимпиадах, выступления на конференциях и т.д.)		15
Итого		100

Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций

Для студентов **очной формы обучения** знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

Критерии оценки посещения и работы на лекционных занятиях (максимум 10 баллов)

10 баллов – студент посетил все лекции, активно работал на них в полном соответствии с требованиями преподавателя.

-1 балл – за каждый пропуск лекций или замечание преподавателя по поводу отсутствия активного участия обучающегося в восприятии и обсуждении рассматриваемых вопросов.

Критерии оценки работы студента на практических занятиях

Устный ответ (знания)– средство сплошного группового контроля знаний по определенной теме (**максимум – 4 балла**).

4 балла - выставляется, когда студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений; ответ изложен литературным языком с использованием современной экономической терминологии.

3 балла - выставляется, когда студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, в основном раскрыт обсуждаемый вопрос; в ответе прослеживается логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий и явлений; ответ изложен литературным языком с использованием экономической терминологии, но могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

2 балла - выставляется, когда студентом дан не полный ответ на поставленный вопрос, слабо раскрыты основные положения вопросов; в ответе нарушается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; в процессе ответа используется экономическая терминология, но студентом допускаются недочеты в определении понятий и не исправляются самостоятельно в процессе ответа.

1 балл - дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Кейс-задачи (умения и навыки) – задачи направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи (*максимум – 5 баллов*)

Критерии оценки

5 баллов Задача решена в обозначенный преподавателем срок. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Ситуация проанализирована и найдено оптимальное количество решений. Собрано максимальное количество информации, в том числе затребована дополнительная информация, необходимая для уточнения ситуации. Смоделировано решение в соответствии с заданием. Представлены различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат. Принято правильное решение на основе анализа ситуации. Четко и точно изложена собственная точка зрения в письменной форме. Показаны навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки.

4 баллов Задача решена в обозначенный преподавателем срок. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ. Ситуация проанализирована и найдено необходимое количество решений. Собрано максимальное количество информации, но не затребована дополнительная информация, необходимая для уточнения ситуации. Смоделировано решение в соответствии с заданием. Представлены различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат. Принято правильное решение на основе анализа ситуации. Четко и точно изложена собственная точка зрения в письменной форме. Недостаточно показаны навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки.

3 балла Задача решена с задержкой. Работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ. Ситуация проанализирована с задержкой, но найдено достаточное количество решений. Собрано недостаточно информации, и не затребована дополнительная информация, необходимая для уточнения ситуации. Смоделировано решение в соответствии с заданием. Представлен один подход к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат. Принято правильное решение, но нечетко и неточно изложена собственная точка зрения в письменной форме. Не показаны навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки.

2 балла Задача решена частично, с большим количеством вычислительных ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов. Ситуация проанализирована с задержкой, не найдено достаточное количество решений. Собрано недостаточно информации, и не затребована дополнительная информация, необходимая для уточнения ситуации. Принятое решение нерационально и нечетко и неточно изложена собственная точка зрения в письменной форме. Не показаны навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки.

0 баллов Задача не решена. Ситуация не проанализирована.

Реферат (навыки) – средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием знаний и умений, приобретаемых в рамках изучения предыдущих и данной дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме (*максимум – 6 баллов*).

Критерии оценки

6 баллов. Реферат выполнен на актуальную тему. Проблема раскрыта полностью и глубоко. Обоснованы способы и методы работы с материалом. Показан высокий уровень умения работать с литературой, систематизировать и структурировать материал. Привлечены новейшие работы по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.). Правильно оформлены все разделы реферата, ссылки, графические материалы. Ошибки и опечатки в тексте отсутствуют.

4 баллов Реферат выполнен на актуальную тему. Проблема раскрыта недостаточно. Обоснованы способы и методы работы с материалом. Показан средний уровень умения работать с литературой, систематизировать и структурировать материал. Привлечено мало новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.). Правильно оформлены все разделы реферата, ссылки, графические материалы. Ошибки и опечатки в тексте отсутствуют.

2 балла. Реферат выполнен на актуальную тему. Проблема раскрыта недостаточно. Не обоснованы способы и методы работы с материалом. Показан низкий уровень умения работать с литературой, систематизировать и структурировать материал. Привлечено мало новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.). Правильно оформлены все разделы реферата, ссылки, графические материалы. Ошибки и опечатки в тексте отсутствуют.

0 баллов. Реферат не выполнен.

Рейтинговая оценка знаний при проведении текущего контроля успеваемости **на контрольных точках** позволяет обучающемуся набрать до 60 баллов. Знания, умения и навыки по формируемым компетенциям оцениваются по результатам выполнения письменной контрольной работы (контрольная точка), которая включает теоретический вопрос (оценка знаний), практико-ориентированное задание (оценка умений) и кейс-задачу (оценка навыков).

Критерии оценки ответа на теоретический вопрос (знания):

5 баллов – при полном знании и понимании содержания раздела, отсутствии ошибок, неточностей, демонстрации студентом системных знаний и глубокого понимания закономерностей; при проявлении студентом умения самостоятельно и творчески мыслить;

4 баллов – при полном содержательном ответе, отсутствии ошибок в изложении материала и при наличии не более четырех неточностей;

3 баллов – показано понимание, но неполное знание вопроса, недостаточное умение формулировать свои знания по данному разделу;

2 балла – при несоответствии ответа, либо при представлении только плана ответа;

1 балл – при полном несоответствии всем критериям;

0 баллов – при полном отсутствии текста (ответа), имеющего отношение к вопросу.

Практико-ориентированные задания (умения) – задания направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности.

Критерии оценки

7 балла. При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны правильные выводы.

5 балла. Задание выполнено в целом верно, но допущены незначительные ошибки, не искажающие выводы.

2 балла. Задание выполнено, но допущены ошибки, искажающие выводы.

0 баллов. Задание не выполнено.

Кейс-задачи (навыки) – задания, позволяющие оценивать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;

Критерии оценки

8 баллов. При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны правильные выводы.

4-5 баллов. При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны неправильные выводы.

2-3 балла. При выполнении задания возникли затруднения, получен верный ответ. Сделаны неправильные выводы.

1 балл. Задание выполнено, но допущены незначительные ошибки, искажающие выводы.

0 баллов. Задание не выполнено.

Если за ответы на контрольной точке обучающийся не получил удовлетворяющее его количество баллов, то он может получить **поощрительные баллы за подготовку статей (не более 15 баллов)**.

Статья – средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить ее анализ с использованием знаний, умений и навыков, приобретаемых в рамках изучения предыдущих и данной дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Критерии оценки

15 баллов. Статья объемом не менее 4 страниц демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит оригинальный анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными, графическим материалом. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулировать правильные выводы и предложения, отражающие авторскую точку зрения.

10 баллов. Статья объемом не менее 3 страниц демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит типовой анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулировать правильные выводы и предложения.

5 балл. Статья объемом не менее 2 страниц представлена в виде тезисов, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит анализ проблемы, подтвержденный отдельными статистическими и/или отчетными данными. В ней сформулированы правильные выводы и предложения.

При проведении итоговой аттестации «зачет» преподавателю с согласия студента разрешается выставлять оценки («зачтено», «незачтено») по результатам набранных баллов в ходе текущего контроля успеваемости в семестре по выше приведенной шкале.

В случае отказа – студент сдает зачет по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (*зачет*) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

При сдаче *зачета* к заработанным в течение семестра студентом баллам прибавляются баллы, полученные на *зачете* и сумма баллов переводится в оценку.

Критерии и шкалы оценивания ответа на зачете

По дисциплине «Создание собственного дела» к зачету допускаются студенты, выполнившие и сдавшие практические работы по дисциплине, имеющие ежемесячную аттестацию и наличие по текущей успеваемости более 45 баллов. Студентам, набравшим более 55 баллов, зачет выставляется по результатам текущей успеваемости, студенты, набравшие от 45 до 54 баллов, сдают зачет по вопросам, предусмотренным РПД.

Критерии оценки ответа на зачете

Теоретические вопросы (вопрос 1, вопрос 2)

5 баллов выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно

владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по экзаменационному заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном экзаменационном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

4 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы экзаменационного задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

7.3. Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Создание собственного дела»

Вопросы для устного опроса:

Тема 1. Стартап: от идеи к собственному бизнесу.

1. Что такое стартап?
2. Этапы развития стартапа
3. Циклические методики оценки стартапов
4. Прототип, соответствие продукта ожиданиям целевого рынка.
5. Динамика роста.
6. Рост и укрепление позиций.
7. Масштабирование и захват рынков

Тема 3. Франчайзинг как способ создания собственного дела.

1. Виды и модели франчайзинговых систем
2. Особенности договора франчайзинга
3. Виды платежей по договору франчайзинга
4. Преимущества и недостатки ведения бизнеса в форме франчайзинга
5. Современные тенденции и проблемы развития франчайзингового бизнеса в России

Тема 4. Средства индивидуализации бизнеса.

1. Понятие средства индивидуализации.
2. Виды маркетинговых обозначений.
3. Исключительные права на средства индивидуализации.
4. Защита средств индивидуализации.

Тема 6. Организационно-правовые формы ведения бизнеса.

1. Хозяйственные товарищества.
2. Хозяйственные общества.
3. Производственные кооперативы.
4. Унитарные предприятия.
5. Малые инновационные предприятия

Тема 9. Формирование персонала.

1. Организационная структура и штатное расписание.
2. Должностные инструкции.
3. Подбор и наем персонала.
4. Системы оплаты труда.
5. Разработка системы мотивации.
6. Развитие и обучение персонала.

Примерные кейс-задачи

Тема 2. Общее понятие о предпринимательской деятельности.

Кейс-задача 1

Встреча нового собственника с действующей управляющей командой отеля прошла в дружественной обстановке. Наёмный директор отеля заверил предпринимателя в том, что он готов работать под его началом и сделать всё, чтобы бизнес отеля стал еще более прибыльным. Доклад директора был красочным и говорил о том, что бизнес гостиницы ожидают радужные перспективы.

Первым делом директор отеля предложил предпринимателю вложиться в расширение бизнеса для увеличения объемов продаж существующих услуг. По словам директора отеля, бизнесу в этом году необходимы дополнительные средства на рекламу, в сумме 15.000.000 рублей. Из доклада директора следовало, что в его стратегии развития гостиницы:

Ассортимент услуг остаётся прежним.

Структура затрат принципиальных изменений не претерпит.

Вложенные деньги пойдут на повышение узнаваемости отеля с целью привлечения дополнительных клиентов (реклама, продвижение).

Капитальные вложения не планируются.

Привлечение заёмных средств не предусматривается.

Директор сообщил, что сейчас его сотрудниками дорабатывается план маркетинга. Он пообещал предпринимателю рост чистой прибыли предприятия на 30% по итогам 2014 год. Прогнозный прирост выручки, по его мнению, вследствие расширения бизнеса в 2014 году составит 15%.

Согласитесь ли вы как предприниматель на просьбу директора выделить на его программу развития 15.000.000 рублей, и почему?

Ответ (единственный):

Вариант А) Да, потому что улучшится финансовая устойчивость бизнеса. Благодаря дополнительным инвестициям она станет абсолютно устойчивая.

Вариант Б) Да, потому что срок окупаемости этих вложений меньше трёх лет.

Вариант В) Да, потому что верю своему директору.

Вариант Г) Да, так как рентабельность дополнительных инвестиций будет больше ставки рефинансирования (8,25%).

Вариант Д) Нет, так как ухудшится финансовая устойчивость и приведет бизнес к кризисному состоянию.

Вариант Е) Нет, так как прогнозы директора по прибыли и выручке нереальны.

Тема 3. Франчайзинг как способ создания собственного дела

Кейс-задача 1.

Российский франчайзинг в сфере общественного питания начинался с уличного фаст-фуда. Сети мобильных киосков - «Стоп-Топ», «Крошка-картошка», «Теремок - Русскиеблины» - быстро выросли в Москве и Санкт-Петербурге, а затем устремились и в регионы.

Вслед за мобильным фаст-фудом обратились к франчайзингу и рестораны быстрого обслуживания. Как подсчитали в исследовательской компании Interactive Research Group (IRG), сегодня в одной только Москве работает 71 ресторанный сеть быстрого питания, включающая 168 брэндов. С прошлого года численность предприятий фаст-фуда в столице выросла на 17%. И рынок еще далеко не заполнен, по обороту он может вырасти вдвое.

Франчайзинговый пакет ресторатора обычно включает в себе заверченный бизнес-формат: марку и дизайн заведения, технологические методы и методы управления, маркетинговую политику и обучение персонала.

Лидером ресторанного франчайзинга в России является компания «Ростик Групп», с 2000 года открывшая по этой схеме уже 23 предприятия быстрого обслуживания «Ростике». Кроме того, она предлагает франчайзинговую программу для другого ресторанного брэнда - «Патио-Пицца».

«Ростик Групп» три года назад выделилась в самостоятельную структуру из компании «Росинтер Ресторантс», которая, в свою очередь, владеет правами на продвижение по франчайзину ресторанного брэнда T.G.I.Friday's. В 2001 году «Росинтер Ресторантс» получила эксклюзивные права на франчайзинг ресторанов «Benihana of Tokyo» на территории Европы и в 2003 году открыла первое такое заведение в центре российской столицы.

Франчайзинговые схемы действуют в сетях кафе, кофеен и концептуальных ресторанов. Старейшина российского франчайзинга - сеть «Баскин-Роббинс» - разрослась за истекшее десятилетие более чем до 100 франчайзинговых и партнерских кафе. ЗАО «Ланч», владеющее сетью трактиров «Елки-Палки», реализует по франчайзингу концепцию русского ресторана.

Все чаще начинают развитие по франчайзину региональные брэнды. Новосибирская компания «Подорожник» предлагает партнерам отлаженную систему быстрого питания, включающую в себя розничную сеть и цех по производству полуфабрикатов. Здесь же, в столице Сибири, местные предприниматели в 1996 году открыли первый ресторан быстрого питания «Нью-Йорк Пицца», который имел ошеломляющий успех у посетителей. Сегодня сеть «Нью-Йорк Пицца» насчитывает 11 ресторанов и является самой крупной за Уралом. Вклад франчайзинга в этот успех весом. Предлагает реализовать по франчайзингу собственную концепцию быстрого обслуживания и сеть ресторанов «Центральный двор» из Екатеринбурга.

Самый низкий объем инвестиций из всех франчайзинговых предприятий быстрого питания требуется для открытия точки под маркой «Горячие крендели»: всего \$150-600. За эти деньги франчайзер готов обеспечить своего партнера оборудованием и продукцией для торговли кренделями и попкорном. Сегодня «Горячие крендели» имеют уже 50 франчайзинговых точек.

Вопросы:

1. Опишите схему франчайзинга.
2. Что включает в себя франчайзинговый пакет?
3. Какие еще примеры Вы можете привести в области франчайзинга?

Тема 5. Правовое регулирование предпринимательской деятельности.

Кейс-задача 1.

Индивидуальный предприниматель Иванов решил организовать предприятие в форме товарищества на вере. Найдя заинтересованную фирму, Иванов предложил ей в новом предприятии роль полного товарища, сохранив за собой статус вкладчика. В учредительном договоре товарищества было предусмотрено, что руководить им будет сам Иванов в качестве директора. Поскольку доля Иванова в складочном капитале составила 90%, предприятие получило название «Коммандитное товарищество "Иванов и компания"».

Вскоре после регистрации предприятия второй его участник попытался отстранить Иванова от руководства фирмой на том основании, что, будучи вкладчиком, Иванов мог бы руководить товариществом на вере лишь на основе доверенности, которая ему не выдавалась. На это Иванов заявил, что ему как органу юридического лица – директору – доверенность на совершение сделок от имени товарищества не требуется. Возникший спор перенесен на рассмотрение третейского суда.

Вопросы:

1. Какое решение должен вынести суд?

2. Дайте понятие органа юридического лица.

3. Какую роль в осуществлении предпринимательской деятельности юридического лица играют его органы?

Тема 6. Организационно-правовые формы ведения бизнеса.

Укажите, для какой из организационно-правовых форм предпринимательской деятельности присущи следующие характеристики.

недостатки	Организационно-правовые формы предпринимательства							
	Полное товарищество	Командитное товарищество	ООО	ОДО	АО	ПАО	Кооператив	Унитарное предприятие
Личная ответственность за действия других учредителей								
Расхождение интересов участников								
Отказ в получении информации о коммерческой тайне								
Проблемы выхода из числа учредителей								
Риск потери личного имущества								

Тема 8. Регистрация бизнеса.

Кейс-задача 1.

1. Для государственной регистрации (без образования юридического лица) предприниматель собрал следующие документы:

- о справку из налоговой инспекции о доходах за отчетный год;
- о заявление о регистрации;
- о устав;
- о документ об уплате государственной пошлины;
- о бизнес-план;
- о обоснование размера требуемого уставного капитала.

Какие документы действительно понадобятся предпринимателю для государственной регистрации?

2. Какие сведения из перечисленных ниже должен содержать договор учредителей?

- о сведения о наименовании и юридическом статусе учредителей
- о состав семей учредителей и их паспортные данные
- о сведения о местонахождении учредителей
- о сведения о государственной регистрации (для юридических лиц) или паспортные данные (для физических лиц)
- о размер доходов учредителей
- о величина уставного капитала
- о сведения о долях участия учредителей в уставном капитале
- о данные государственного реестра предприятия
- о заявление о регистрации предприятия

3. Какие документы необходимо представить для государственной регистрации предприятия?

- о бизнес-план первого года деятельности
- о справку Минюста РФ
- о заявление о регистрации
- о устав

- о справку из налоговой инспекции о доходах учредителей
- о договор учредителей
- о документ, подтверждающий оплату не менее 50% уставного капитала 13
- о документ, подтверждающий оплату уставного капитала в размере 100-кратной минимальной оплаты в месяц
- о свидетельство об уплате государственной пошлины

Примерная тематика рефератов:

Тема 1. Стартап: от идеи к собственному бизнесу

1. Особенности стартапа.
2. Масштабирование стартапа.
3. Привлечение инвестиций в стартап.
4. Самые известные стартапы в России.
5. История развития стартапов.

Тема 4. Средства индивидуализации бизнеса

1. Товарные знаки
2. Знаки обслуживания
3. Наименования мест происхождения товаров.
4. Доменное имя.
5. Фирменные наименования

Тема 7. Режимы налогообложения

1. Сравнение общего и упрощенного режима налогообложения.
2. Пути оптимизации налоговой нагрузки для субъектов МСБ.
3. Самозанятость: ограничения и возможности для бизнеса.
4. Патентная система в России: плюсы и минусы.
5. Алгоритм выбора оптимальной системы налогообложения.

Тема 9. Формирование персонала

1. Оптимизация численности персонала.
2. Источники поиска персонала.
3. Аутсорсинг и аутстаффинг на первых этапах развития бизнеса.
4. Развитие команды малого предприятия.
5. Мотивация персонала в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

Типовые контрольные работы для студентов очной формы обучения

Контрольная точка № 1 (темы 1-3)

Теоретический вопрос (оценка знаний):

Сущность понятия "предпринимательство" (5 баллов).

Практико-ориентированное задание (оценка умений) (7 баллов):

Гражданин Иванов имеет в собственности несколько объектов недвижимости, которые сдает в аренду спортивному центру, школе, парикмахерской.

1. Является ли деятельность Иванова предпринимательской?
2. Изменится ли решение, если Иванов имеет статус предпринимателя?

Кейс-задача (оценка навыков) (8 баллов):

ЗАО после внесения изменений в ГК РФ в 2013 году по решению учредителей было реорганизовано путем преобразования в ООО, что зафиксировано в ЕГРЮЛ, но в реестре требований кредиторов продолжали содержаться сведения о ЗАО как кредиторе третьей очереди. Впоследствии от имени формально не существующего ЗАО было подано заявление об установлении статуса залогового кредитора. В ходе рассмотрения обособленного спора ООО обратилось с ходатайством о процес-

суальном правопреемстве. Нижестоящие суды отказали в его удовлетворении ходатайства, исходя из того, что ЗАО и ООО - разные юридические лица.

Вопросы:

1. Кто прав в указанном споре?

Контрольная точка № 2 (темы 4-6)

Теоретический вопрос (оценка знаний):

Виды маркетинговых обозначений (5 баллов).

Практико-ориентированное задание (оценка умений) (7 баллов)

Найдите в приведенном списке отличительные признаки кооператива.

- 1) добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности
- 2) устав должен содержать условия о размере паевых взносов членов коммерческой организации
- 3) участником может быть одно лицо, которому в этом случае деятельность коммерческой организации полностью подконтрольна
- 4) генеральный директор на практике чаще всего выступает в качестве единоличного исполнительного органа коммерческой организации
- 5) высшим органом управления коммерческой организации является общее собрание членов этой организации

Кейс-задача (оценка навыков) (8 баллов)

Федоров – участник полного товарищества «Коробкин и компания» предложил акционерному обществу заключить выгодную сделку. В подтверждение своих полномочий на подписание договора Федоров представил: нотариально заверенную копию учредительного договора полного товарищества, из которого следует, что Федоров наряду с Коробкиным и фирмой «Вандерлес» является его участником, и что ведение дел товарищества поручено Коробкину; доверенность на право совершения соответствующей сделки, выданную Федорову фирмой «Вандерлес»; собственноручное письмо Коробкина, из которого видно, что он не возражает против заключения договора; визитную карточку, в которой указаны домашний адрес и телефон Федорова.

Вопросы:

1. Подтверждают ли указанные документы полномочия Федорова?
2. Какие документы необходимы для подтверждения его полномочий?

Контрольная точка № 3 (темы 7-9)

Теоретический вопрос (оценка знаний):

Определение состава учредителей и разработка учредительных документов (5 баллов).

Практико-ориентированное задание (оценка умений) (7 баллов)

Итальянский предприниматель планирует открыть сеть пиццерий в различных городах Российской Федерации. В 2019 году должны быть открыты два ресторана в Москве. Приглашенная строительная компания должна завершить отделку зданий в феврале 2019 года. Первые посетители должны попробовать итальянскую пиццу в конце апреля. В каждом ресторане предполагается обслужить до 100 посетителей одновременно, что по расчетам потребует (для одной пиццерии) 6 поваров, 6 помощников поваров, 15 официантов, 4 барменов, 10 вспомогательных рабочих. В январе 2018 года работало 5 сотрудников: директор по персоналу, коммерческий директор, два директора ресторанов, ассистент.

Определите реальные потребности в персонале на февраль и апрель 2019 года.

Кейс-задача (оценка навыков) (8 баллов)

Там, где конкуренция значительна, для компании очень важна узнаваемость ее товаров или услуг. Нужно, чтобы любой клиент мог быстро отличить компанию от конкурентов. Этой цели служит брендбук компании, который, в том числе включает логотип.

Согласно исследованию, проведенному службой маркетинга, узнаваемость отеля с его текущим логотипом и названием «Отелика», очень низкая. Предприниматель (собственник отеля) решил сформировать новый фирменный стиль отеля. Было решено начать с выбора нового названия и логотипа, который сможет лучше всего выразить целевую аудиторию, их ценности. Службой маркетинга были разработаны следующие шесть зарисовок для вариантов логотипов (рисунок 3.1).



Зарисовки вариантов логотипа

Выберите один из логотипов, ориентируясь на следующие критерии выбора:

1. соответствие целевой аудитории;
2. соответствие уровню отеля;
3. соответствие имиджу отеля;
4. соответствие расположению отеля;
5. привлекательность.

Тематика рефератов:

1. История создания компании «...» (любая российская компания).
2. Особенности создания собственного дела в различных странах мира.
3. Сравнительный анализ процессов создания собственного дела в Российской Федерации и других странах.
4. Особенности процесса создания собственного дела в России в XVIII – начале XX вв.
5. Сравнительный анализ процессов создания собственного дела в России в XVIII – начале XX вв. и в современных условиях
6. Особенности создания собственного дела в СССР в годы НЭПа.
7. Особенности современной российской предпринимательской среды.
8. Портрет современного российского предпринимателя.
9. Основные мотивы начала осуществления предпринимательской деятельности в современных российских условиях.
10. Социально-экономические функции современного российского предпринимательства.
11. Проблемы создания собственного дела в Российской Федерации в современных условиях и пути их решения.
12. Информация как фактор современного предпринимательства.
13. Основные направления исследования предпринимательской среды при создании собственного дела (на примере конкретного рынка).
14. Новые информационные технологии как основа современного российского предпринимательства.
15. Использование новых информационных технологий при создании собственного дела в современных российских условиях.
16. Использование возможностей Internet при создании собственного дела в современных российских условиях.
17. Анализ Internet-сайтов, ориентированных на начинающих российских предпринимателей.

18. Анализ средств массовой информации, ориентированных на начинающих российских предпринимателей.
19. Решение предпринимателя как основа создания собственного дела.
20. Управление предпринимательским риском в процессе создания собственного дела.
21. Особенности создания собственного дела в различных сферах предпринимательской деятельности в современных российских условиях.
22. Особенности создания собственного дела в различных отраслях производства в современных российских условиях.
23. Особенности различных способов начала осуществления предпринимательской деятельности в современных российских условиях.
24. Наследование бизнеса как способ начала осуществления предпринимательской деятельности.
25. Приобретение предприятия как способ начала осуществления предпринимательской деятельности.
26. Аренда предприятия как способ начала осуществления предпринимательской деятельности.
27. Создание собственного дела как способ начала осуществления предпринимательской деятельности.
28. Франчайзинг как способ создания собственного дела.
29. Особенности различных видов франчайзинга в современных российских условиях.
30. Особенности создания крупных, средних и малых предприятий в современных российских условиях.
31. Преимущества и критерии субъекта малого предпринимательства.
32. Основные направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в современных российских условиях.
33. Особенности индивидуального предпринимательства в современных российских условиях.
34. Особенности создания хозяйственных обществ в современных российских условиях.
35. Особенности создания хозяйственных товариществ в современных российских условиях.
36. Сравнительный анализ процессов создания юридических лиц различных организационно-правовых форм.
37. Особенности внутрифирменного финансового планирования при создании собственного дела.
38. Основные источники финансирования создания собственного дела в современных российских условиях.
39. Особенности налогового планирования при создании собственного дела в современных российских условиях.
40. Особенности налогообложения индивидуальных предпринимателей в современных российских условиях.
41. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в современных российских условиях.
42. Особенности ценовой политики вновь создаваемой фирмы.
43. Особенности маркетинговой деятельности вновь создаваемой фирмы.
44. Особенности рекламы продукции вновь создаваемой фирмы.
45. Особенности кадрового планирования при создании собственного дела.
46. Особенности бизнес-плана вновь создаваемой фирмы.
47. Обеспечение экономической безопасности вновь создаваемой фирмы.
48. Правовая база создания собственного дела в Российской Федерации.
49. Юридическое обеспечение процесса создания собственного дела в современных российских условиях.
50. Особенности юридического оформления внутренней среды вновь создаваемых предприятий различных организационно-правовых форм.
51. Особенности выбора местоположения вновь создаваемой фирмы и его юридического оформления в современных российских условиях.
52. Уставный капитал предприятия и особенности его формирования в современных российских условиях.
53. Цели и особенности учреждения хозяйственного общества одним лицом в современных российских условиях.

54. Особенности юридического оформления взаимоотношений вновь создаваемой фирмы с персоналом.
55. Особенности взаимодействия вновь создаваемой фирмы с налоговой инспекцией в современных российских условиях.
56. Эволюция российского законодательства, регулирующего процесс государственной регистрации фирмы (индивидуального предпринимателя).
57. Товарный знак вновь создаваемой фирмы и порядок его регистрации.
58. Эволюция российского законодательства, регулирующего процесс лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности.
59. Особенности государственного регулирования качества товаров (работ, услуг) в современных российских условиях.
60. Особенности государственного контроля (надзора) предпринимательской деятельности в современных российских условиях.
61. Формирование деловой репутации вновь создаваемой фирмы.
62. Особенности взаимодействия вновь создаваемой фирмы с финансово-кредитными учреждениями в современных российских условиях.
63. Ответственность предпринимателя за правонарушения в процессе создания собственного дела

Вопросы и задания к зачету

Теоретические вопросы

1. Что такое стартап?
2. Этапы развития стартапа
3. Циклические методики оценки стартапов
4. Прототип, соответствие продукта ожиданиям целевого рынка.
5. Динамика роста.
6. Рост и укрепление позиций.
7. Масштабирование и захват рынков
8. Сущность понятия "предпринимательство"
9. Объекты и субъекты предпринимательства
10. Цели и задачи предпринимательства
11. Признаки субъектов предпринимательской деятельности.
12. Виды и модели франчайзинговых систем
13. Особенности договора франчайзинга
14. Виды платежей по договору франчайзинга
15. Преимущества и недостатки ведения бизнеса в форме франчайзинга
16. Современные тенденции и проблемы развития франчайзингового бизнеса в России
17. Понятие средства индивидуализации.
18. Виды маркетинговых обозначений.
19. Исключительные права на средства индивидуализации.
20. Защита средств индивидуализации.
21. Принципы российского предпринимательского права
22. Законодательство России о предпринимательстве
23. Понятие правового статуса субъекта предпринимательства. Право на занятие предпринимательской деятельностью и государственные гарантии
24. Публично-правовые требования к занятию предпринимательской деятельностью. Обязанности предпринимателя
25. Ответственность субъектов предпринимательства
26. Хозяйственные товарищества.
27. Хозяйственные общества.
28. Производственные кооперативы.
29. Унитарные предприятия.
30. Малые инновационные предприятия
31. Самозанятость: понятие и особенности
32. Упрощенные системы налогообложения

33. Налогообложение сельскохозяйственных предприятий
34. Общая система налогообложения
35. Налогообложение МИПов
36. Страховые взносы
37. Определение состава учредителей и разработка учредительных документов
38. Заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия
39. Утверждение устава предприятия и оформления протокола № 1
40. Открытие счёта в банке
41. Регистрация предприятия
42. Передача сведений о предприятии для включения в государственную регистрацию
43. Внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк
44. Регистрация предприятия в районной налоговой инспекции
45. Организационная структура и штатное расписание.
46. Должностные инструкции.
47. Подбор и наем персонала.
48. Системы оплаты труда.
49. Разработка системы мотивации.
50. Развитие и обучение персонала.

Кейс-задачи

Задание 1. После прошедшей встречи со старым директором отеля, предприниматель решил проанализировать его отчет за 2013 год.

Директор отеля в своём годовом отчёте за 2013 год перед собственниками бизнеса отметил, что все финансовые показатели предприятия в норме и не ухудшились относительно предыдущего года. Он привёл в пример пять ключевых показателей, на основании которых он сделал такой вывод.

Пожалуйста, отметьте в следующем списке те группы показателей, где он, мягко говоря, лукавил:

Ответ (множественный выбор):

- Вариант А) показатели работы с дебиторами
- Вариант Б) текущая ликвидность предприятия
- Вариант В) доходность вложений собственников отеля
- Вариант Г) финансовая независимость
- Вариант Д) эффективность продаж услуг отеля.

Задание 2. На основании выводов консультантов, предприниматель назвал в качестве одного из приоритетов – сохранение абсолютной финансовой устойчивости бизнеса. После смены руководящего состава отеля, предприниматель пригласил на должность генерального и финансового директора одного из лучших консультантов. Новый директор зарекомендовал себя как хороший антикризисный управляющий, в послужном списке которого значились многие успешные бизнеса.

Отметьте, какие из перечисленных ниже решений, по мнению эффективного финансового директора, могут быть приемлемы для бизнеса гостиницы (при условии сохранения всех других показателей на уровне прошлого, 2013 года).

Ответ (может быть более одного ответа):

- Вариант А) Увеличение чистого оборотного капитала на 8.000.000 рублей
- Вариант Б) Приобретение дополнительных основных средств на сумму 11.000.000 рублей
- Вариант В) Привлечение краткосрочного кредита в сумме 500.000 рублей
- Вариант Г) Снижение дебиторской задолженности на сумму 5.500.000 рублей
- Вариант Д) Выплата дивидендов из нераспределенной прибыли в сумме 12.230.000 рублей
- Вариант Е) Уменьшение уставного капитала на сумму 6.300.000 рублей

Задание 3. «Я знаю, что половина моей рекламы работает – но не знаю, какая именно», – шутил знаменитый Дэвид Огилви, непревзойденный гений рекламного бизнеса.

Предприниматель для продвижения услуг гостиницы планирует запустить рекламу с использованием четырех средств: интернета, радио, профессиональных журналов и рекламных плакатов.

Специалисты отдела маркетинга посчитали, что эти средства приводят к увеличению прибыли соответственно на 10, 5, 7 и 4 рубля в расчете на 1 рубль, вложенный в рекламу. Распределение бюджета по различным видам рекламы имеет следующие ограничения:

- а) Полный бюджет составляет 1.000.000 рублей в год.
- б) Следует расходовать не более 60% бюджета на интернет.
- в) Не менее 10% средств надо расходовать на рекламные плакаты.

Распределите указанный рекламный бюджет по различным источникам для получения максимальной прибыли.

Задание 4. Проблемой гостиницы «Отелика», как неоднократно замечалось консультантами, является невысокая загрузка. Не до конца используется как номерной фонд, так и ресторан и дополнительные сервисы отеля. Одним из направлений повышения эффективности в индустрии гостеприимства является вхождение в гостиничные сети на условиях франшизы.

В настоящее время, гостиничный франчайзинг становится все более востребованным на территории России и стран СНГ. Франчайзинг предполагает, что одна фирма (франчайзер) продает за определенную плату другой компании (франчайзи) права на использование своего товарного знака и своего доброго имени, отработанных технологий и стандартов обслуживания. Кроме того, франчайзи будет иметь право использовать объединенную систему бронирования номеров и систему маркетинга, организованных франчайзером. Обычно, чтобы воспользоваться франшизой, гостиницы платят вступительный взнос и каждый месяц отчисляют франчайзеру процент, установленный в договоре, от своего оборота. Система франчайзинга широко распространена в мире, так во Франции это "Аркад", "Ибис" (двухзвездные гостиничные сети) и "Балладан", "Формула 1" (одnozвездные цепи). В США же такой системой воспользовались именитые гостиничные цепи "Холидей Инн Уордвайд" и "Редиссон Отеле".

Предприниматель рассматривает франшизу как средство повышения узнаваемости на рынке и, как следствие, увеличения загрузки номерного фонда гостиницы. Отдел маркетинга провел мониторинг рынка и на рассмотрение предложил три варианта:

ОАО «Мастер Отель Инвест» – это группа компаний, представляющих сеть гостиниц России, которая успешно действует и динамично развивается. В связи с выходом на всероссийский и зарубежный рынки «Мастер Отель» предлагает инвестировать в уже готовые отели, либо находящиеся в высокой стадии готовности и в ресторанный бизнес. Доходность проекта составляет от 60% до 120% годовых.

Вступительный взнос - 1'000'000 руб.

Франчайзер осуществляет поиск, подбор помещения и ввод гостиницы в эксплуатацию, подбор и обучение персонала, эффективное управление гостиничным предприятием, консультации и помощь на всем цикле организации и в течение всего периода пользования франшизой. Осуществляется общая реклама бренда, но каждый франчайзи при консультационной поддержке проводит собственную рекламную кампанию с учетом территориальных особенностей.

Необходимая площадь – 300-3000 кв.м (площадь нашего отеля соответствует требованиям).

Инвестиции – 9'000'000 руб. (ремонт и приобретение оборудования в соответствии с фирменным стилем).

Срок окупаемости: 2 года.

Роялти – 17.500 руб. ежемесячно, не включая рекламные отчисления

Рекламные отчисления – нет.

Прирост загрузки отеля – на 8%

BearHostels — крупнейшая сеть экономичных гостиниц и хостелов. BearHostels — одна из наиболее динамично развивающихся компаний в сфере гостиничного бизнеса, нацеленная на создание крупнейшей в России сети бюджетных отелей. Bearhostels основан в 2008 году в Москве известным предпринимателем Даниилом Мишиным. Основным преимуществом является использование автоматизированной системы администрирования отеля, причем администраторы не принимают деньги от гостей, что снижает риск воровства. Кроме того, предоставляется система обучения для франчайзи и сотрудников франчайзингового отеля.

Вступительный взнос 350'000 руб, который гарантирует получение успешной бизнес-модели, бренд-бука, первоначального маркетинга, автоматизированной системы управления отелем, контракты с всероссийскими туристическими операторами, список проверенных поставщиков, работа со

специалистами в формате «вопрос-ответ», продвижение сайта (SEO), продвижение в социальных сетях (SMM), презентация на российских и международных выставках, Event-центр, доступ к общесетевой аналитике, ежегодный съезд франчайзи, юридическая поддержка.

Инвестиции 1'300'000 руб.

Окупаемость 24 месяца.

Роялти: 1000 рублей с койко-места в регионах РФ, 1300 рублей — в Москве и Санкт-Петербурге.

Прирост загрузки отеля – на 17%.

Франшиза «ЮТЕЛЬ» – рассчитана на управление курортными и загородными отелями и внедрения отечественных гостиничных стандартов обслуживания с использованием мирового опыта.

Франшиза бренда «ЮТЕЛЬ», это: высокодоходная и эффективная бизнес-модель гостиницы уровня 3-4*; поддержка собственников гостиниц в вопросах операционного управления, маркетинга и продвижения бизнеса; техническое сопровождение; разработанные и адаптированные стандарты обслуживания с учетом особенностей местных условий, а также тенденций и последних событий на рынке курортных и загородных отелей; подключение к работающим и налаженным каналам продаж (это существенно повышает загрузку гостиницы и приводит к росту прибыли).

Концепция франшизы бренда ЮТЕЛЬ – высокодоходная и эффективная бизнес-модель гостиницы уровня 3-4*.

Первоначальный / паушальный взнос: 3500 рублей за номер.

Необходимый начальный капитал: 200000 руб.

В сумму инвестиций входит: вступительный взнос.

Рекламный пай: 1,5 % от оборота в месяц.

Роялти: 4% от оборота в месяц.

Срок окупаемости: 2 года.

Целевые регионы: Россия, СНГ.

Требования к оператору/франчайзи:

Наличие объекта или помещения под франчайзинговую гостиницу с определенным номерным фондом. Объект должен размещаться в курортной или туристической зоне. Номерной фонд - от 50 номеров.

Прирост загрузки отеля – на 14%.

Выберите наилучший вариант франшизы для гостиницы.

Задание 5. Закупки нужных товаров требуемого качества по разумной цене в нужное время – одна из важных задач в управлении бизнесом гостиницы. При этом должен выдерживаться оптимальный размер запасов в гостинице, поскольку хранение стоит денег. В практике работы отдела закупок используют как долгосрочные контракты с поставщиками (иногда устраивают тендер — конкурс поставщиков), так и разовые закупки. Долгосрочные контракты обычно позволяют получить скидку в цене и, главное, такой контракт значительно упрощает работу отдела: «заключил контракт на год и спи спокойно».

Крупные поставщики гостиничного бизнеса вышли к директору отеля с предложением заключить контракт: они снижают стоимость своих услуг для отеля на 15% относительно цен 2013 года. При этом сроки оплаты необходимо уменьшить на 30% относительно 2013 года.

Предприниматель поставил перед финансовым директором задачу ответить на вопрос, сможет ли отель выдержать такие условия расчётов при текущей ситуации в компании. Выберите правильный ответ.

Ответ (единственный ответ):

Вариант А) Да, сможет, так как остатки денежных средств превышают кредиторскую задолженность.

Вариант Б) Да, сможет, так как с отелем рассчитываются раньше, чем он сам платит по счетам.

Вариант В) Да, сможет, так как оборотные активы превышают кредиторскую задолженность.

Вариант Г) Да, сможет, так как собственный капитал больше чем заёмный.

Вариант Д) Нет, не сможет, так как чистая прибыль меньше кредиторской задолженности.

Вариант Е) Нет, не сможет, так как чистая прибыль меньше кредиторской задолженности.

Вариант Ж) Нет, не сможет, так как с отелем рассчитываются позже, чем он сам платит по счетам.

Вариант З) Нет, не сможет, так как деньги за запасы приходят дольше, чем надо рассчитываться кредиторами

Задание 6. Не все инвестиционные проекты можно и нужно финансировать за счет собственных средств. Иногда для развития бизнеса целесообразно воспользоваться привлеченными источниками финансирования.

Менеджмент отеля предполагает, что пиццерия со средним чеком 800 рублей позволит привлечь новые категории гостей не только из отеля, но и из центра города. Вот что говорят об этой идее эксперты:

«Демократичный вариант в меру интеллигентного «фаст-фуда», рассчитанного на молодую публику, средний класс и даже семьи с детьми. Здесь нет жестких требований к оформлению интерьера и рецептуре пиццы: она может быть как итальянской, так и американской. Для разнообразия меню можно дополнить салатами, супами, алкогольными и безалкогольными напитками, десертами, но пицца в нем должна составлять не меньше 40-50% ассортимента».

«Что нужно, чтобы открыть пиццерию? Главное – подобрать для нее соответствующее помещение и оборудование. В зависимости от формата заведения площадь его может быть от 50 до 150 кв.м, но оно должно отвечать всем требованиям СЭС и служб пожарной безопасности».

«Выбор оборудования, которое понадобится, чтобы открыть пиццерию, зависит от рецептуры пиццы и количества клиентов, которое вы планируете обслуживать. В любом случае вам не обойтись, без машин для приготовления и формирования теста, печи для выпечки пиццы, кухонных столов, моечных машин и ванн, холодильников и т. д. Окончательный список оборудования и его производительность лучше всего согласовать с профессионалом-консультантом или вашим шеф-поваром».

«Сколько стоит открыть пиццерию? Точный ответ зависит от региона, величины города, формата и размера заведения, цены покупки или аренды недвижимости, ремонта и оборудования. В среднем эта сумма может составить от 3 до 20 млн. рублей. В эту сумму входят все расходы от покупки или аренды недвижимости и оборудования до обучения персонала и закупки продуктов» (По материалам сайта «Идеи для Вашего бизнеса» - Доступно по адресу: <http://bazaidei.ru/kak-otkryt-pisceriyu>).

Компания-подрядчик, готовая взяться за осуществление проекта с пиццерией, представила предпринимателю смету затрат на обустройство пиццерии на территории отеля, площадью 100м². Величина затрат по проекту составляет 5 млн. руб. – на обустройство помещения, и 10 млн. руб. – на оборудование. Техническая эксплуатация оборудования обходится его владельцу ежегодно в 1 млн. руб.

Предприниматель рассматривает несколько вариантов приобретения оборудования. Это могут средства самого предпринимателя, либо кредит в размере 10 млн. руб., сроком на 4 года (номинальная ставка по кредиту - 18%), либо операционная аренда оборудования на тот же срок. Ежегодный платеж в конце года составляет 4 млн. руб. Право собственности остается у арендодателя, т.е. по окончании договора имущество возвращается ему. Техническое обслуживание имущества в этом случае также возлагается на арендодателя.

Износ оборудования начисляется равномерно по ставке 25%.

Как вы считаете, какой вариант финансирования оборудования является наиболее выгодным для предпринимателя?

В данном разделе РПД приведены типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости студентов. Полный перечень заданий содержится в учебно-методическом комплексе по дисциплине «Создание собственного дела», который размещен в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступен для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета.

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

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

основная

1. Дубровин И. А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник для бакалавров/Дубровин И. А.. - Москва:Дашков и К, 2017. - 432 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93529>. - Издательство Лань.
2. Казакова А. В. Основы функционирования малого бизнеса : учебник и практикум для бакалавров/Казакова А. В., Меркулина И. А., Пономарева М. А., Харитоновна Н. А., Харитоновна Т. В., Чалдаева Л. А., Шаркова А. В., Швандар Д. В.. - Москва:Дашков и К, 2017. - 196 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/103729>. - Издательство Лань.
3. Лапуста Михаил Григорьевич Предпринимательство : Учебник; ВО - Бакалавриат/Государственный университет управления. - Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 384 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=1063380>.
4. Ларионов Игорь Константинович Предпринимательство : Учебник ; ВО - Магистратура/Московский политехнический университет. - Москва:Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 190 с. - URL: <http://znanium.com/go.php?id=1091812>.
5. Наумов В. Н. Основы предпринимательской деятельности : учебник; ВО - Бакалавриат/Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 437 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=1078992>.
6. Организация малого бизнеса : учеб. пособие/сост.: Н. В. Банникова, Н. Ю. Ермакова, Т. Н. Костюченко, А. Р. Байчерова, С. С. Вайцеховская, Н. В. Воробьева, Ю. В. Орел, Е. Г. Пупынина, Д. В. Сидорова, Н. В. Тельнова, А. В. Тенищев, Д. О. Грачева ; СтГАУ. - Ставрополь, 2017. - 1,45 МБ

дополнительная

1. Ермакова, Н. Ю. Навигатор начинающего предпринимателя : учеб.-метод. пособие/Н. Ю. Ермакова, Т. Н. Костюченко, Ю. В. Орел, С. С. Вайцеховская, Д. В. Сидорова ; СтГАУ. - Ставрополь, 2014. - 240 КБ
2. Забродская Наталия Георгиевна Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий : Учебник; ВО - Бакалавриат, Магистратура, Специалитет/Институт парламентаризма и предпринимательства. - Москва:Вузовский учебник, 2014. - 263 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=453430>.
3. Зеленов А. Д. Мотивация трудовой деятельности на малом инновационном предприятии : моногр./Зеленов А. Д.. - Москва:Дашков и К, 2014. - 104 с. - URL: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70546. - Издательство Лань.
4. Зобнина М.Р. Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес : научно-популярное пособие. - Москва:ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 166 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=924028>.
5. Кондраков Николай Петрович Основы малого и среднего предпринимательства : практич. пособие; ВО - Бакалавриат/Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. - Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 446 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=1012429>.
6. Методическое пособие по написанию бизнес-плана инвестиционного проекта/Н. В. Банникова, Н. Ю. Ермакова, Т. Н. Костюченко, С. С. Вайцеховская, Н. В. Еременко, Е. Г. Пупынина, Н. Н. Тельнова ; СтГАУ. - Ставрополь, 2016. - 468 КБ
7. Предпринимательство : учебник для студентов экон. специальностей вузов /под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 735 с.
8. Репин Владимир Владимирович Бизнес по правилам: регламенты должны работать : Практическое пособие ; ВО - Магистратура. - Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 347 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=1042588>.
9. Рид Стюарт Пошаговое руководство по созданию бизнеса. - Москва:ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 246 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=913930>.

10. Рис Эрик Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. - Москва:ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 253 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=768886>.

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <https://asi.ru/> - Официальный сайт Агентства Стратегических Инициатив по продвижению новых проектов
2. <http://www.1000ideas.ru> - Спецпроект 1000 идей
3. <http://www.business-magazine.ru> - Сайт "Бизнес-журнала"
4. <http://www.mybiz.ru> - Сайт журнала "Свой бизнес"
5. <https://www.youtube.com/channel/UCQmAuu6V3kSzdIfrsZr5iKg> - Школа менеджеров Яндекса. Управление проектами
6. <http://www.e-xecutive.ru> - Сайт интернет-сообщества менеджеров
7. <http://www.pmprofy.ru/> - Сайт Профессионал управления проектами
8. www.businessuchet.ru - "Бухгалтерский учет и налоги" - Все о бухгалтерском учете и налогообложении
9. www.adbusiness.ru - "Реклама и PR в малом бизнесе" - информационная поддержка маркетинговых коммуникаций для предпринимателей

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Лекционные занятия

Основа освоения дисциплины – лекция, целью которой является целостное и логичное рассмотрение основного материала курса. Вместе с тем значимость лекции определяется тем, что она не только способствует выработке логического мышления, но и способствует развитию интереса к пониманию современной действительности.

Задача студентов в процессе умелой и целеустремленной работы на лекциях – внимательно слушать преподавателя, следить за его мыслью, предлагаемой системой логических посылок, доказательств и выводов, фиксировать (записывать) основные идеи, важнейшие характеристики понятий, теорий, наиболее существенные факты. Лекция задает направление, содержание и эффективность других форм учебного процесса, нацеливает студентов на самостоятельную работу и определяет основные ее направления (подготовку к практическим занятиям, выполнение творческих заданий, рефератов, решение контекстных задач).

Записывание лекции – творческий процесс. Запись лекции крайне важна. Это позволяет надолго сохранить основные положения лекции; способствует поддержанию внимания; способствует лучшему запоминанию материала. Важно уметь оформить конспект так, чтобы важные моменты были выделены графически, а главную информацию следует выделять в самостоятельные абзацы, фиксируя ее более крупными буквами или цветными маркерами. Конспект должен иметь поля для заметок. Это могут быть библиографические ссылки и, наконец, собственные комментарии. Для быстрой записи текста можно придумать условные знаки, при этом таких знаков не должно быть более 10–15. Условные обозначения придумывают для часто встречающихся слов (существует, который, каждый, точка зрения, на основании и т.п.).

Перед каждой лекцией необходимо внимательно прочитать материал предыдущей лекции. В рабочей тетради графически выделить: тему лекции, основные теоретические положения. Подготовленный студент легко следит за мыслью преподавателя, что позволяет быстрее запоминать новые понятия, сущность которых выявляется в контексте лекции. Повторение материала облегчает в дальнейшем подготовку к зачету. Затем надо ознакомиться с материалом темы по учебнику, внести нужные уточнения и дополнения в лекционный материал. После усвоения каждой темы рекомендуется проверять свои знания, отвечая на контрольные вопросы по теме.

Практические занятия

Целью практических занятий является закрепление, расширение, углубление теоретических знаний, полученных на лекциях и в ходе самостоятельной работы, развитие познавательных способностей.

Являясь частью образовательного процесса, семинар преследует ряд основополагающих задач:

- работа с источниками, которая идет на уровнях индивидуальной самостоятельной работы и в ходе коллективного обсуждения;

- формирование умений и навыков индивидуальной и коллективной работы, позволяющих эффективно использовать основные методы исследования, грамотно выстраивать его основные технологические этапы (знакомство с темой и имеющейся по ней информацией, определение основной проблемы, первичный анализ, определение подходов и ключевых узлов механизма ее развития, публичное обсуждение, предварительные выводы);

- анализ поставленных проблем, умение обсуждать тему, высказывать свое мнение, отстаивать свою позицию, слушать и оценивать различные точки зрения, конструктивно полемицировать, учиться думать, говорить, слушать, понимать, находить точки соприкосновения разных позиций, их разумного сочетания;

- формирование установок на творчество;

- диалог, внутренний и внешний; поиск и разрешение проблемы в рамках имеющейся о ней информации;

- поиск рационального зерна в самых противоречивых позициях и подходах к проблеме;

- открытость новому и принципиальную возможность изменить свою позицию и вытекающие из нее решения, в случае получения новой информации и связанных с ней обстоятельств сознательный отход от подготовленного к семинару текста во время своего, построенного на тезисном изложении фактов и мыслей, когда конспект привлекается лишь в том случае, когда надо привести какие-то факты.

Для эффективной работы на практическом занятии студенту необходимо учесть и выполнить следующие требования по подготовке к нему:

1. Внимательно прочитать, как сформулирована тема, определить ее место в учебном плане курса, установить взаимосвязи с другими разделами.

2. Познакомиться с целью и задачами работы на практическом занятии, обратив внимание на то, какие знания, умения и навыки студент должен приобрести в результате активной познавательной деятельности.

3. Проработать основные вопросы и проблемы (задания), которые будут рассматриваться и обсуждаться в ходе практического занятия.

4. Подобрать литературу по теме занятия; найти соответствующий раздел в лекциях и в рекомендуемых пособиях.

5. Добросовестно проработать имеющуюся научную литературу (просмотреть и подобрать информацию, сделать выписки (конспектирование узловых проблем), обработать их в соответствии с задачами практического занятия.

6. Обдумать и предложить свои выводы и мысли на основании полученной информации (предварительное осмысление).

7. Продумать развернутые законченные ответы на предложенные вопросы, предлагаемые творческие задания и контекстные задачи, опираясь на материал лекций, расширяя и дополняя его данными из учебника, дополнительной литературы, составить план ответа, выписать терминологию.

Видами заданий на практических занятиях:

- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы), работа со словарями и справочниками, ознакомление с нормативными документами, учебно-исследовательская работа, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.

- для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции, обработка текста, повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио и видеозаписей, ответы на контрольные вопросы, аналитическая обработка текста, подготовка мультимедиа сопровождения к защите рефератов, и др.

- для формирования умений: решение контекстных задач, подготовка к деловым играм, выполнение творческих заданий, анализ профессиональных умений с использованием аудио- и видеотехники и др.

Работа с научной и учебной литературой

Важнейшим средством информации, распространения знаний является книга. Работа с книгой состоит в том, чтобы облегчить специалистам возможность добывать из книги необходимые знания, отобрать нужную информацию наиболее эффективно и при возможно меньших затратах времени.

Приступая к изучению дисциплины необходимо внимательно просмотреть список основной и дополнительной литературы, определить круг поиска нужной информации. Если книг на одну тему несколько, то необходимо, прежде всего, просмотреть их, ознакомиться с оглавлением, содержанием предисловием, аннотацией или введением, характером и стилем изложения материала. Выбор необходимой литературы и периодики осуществляется самостоятельно, так как даже опытный библиограф не в состоянии учесть индивидуальные интересы.

Обучающийся должен внимательно изучить электронные каталоги и картотеки. Лаконичные каталожные карточки несут богатую информацию: фамилия автора, название книги, его подзаголовков, научное учреждение, подготовившее издание, название издательства, год выхода книги, количество страниц. Обязательный справочный материал поможет вам в подборе необходимой литературы.

Изучение книги целесообразно начинать с предварительного знакомства с ней: просмотреть введение, оглавление, заключение, библиографию или список использованной литературы. Во введении или предисловии автор обычно формулирует задачи, которые ставятся в книге. Внимательно изучив оглавление, студент узнает общий план книги, содержание ее, а в научных трудах и основные мысли автора. К оглавлению полезно обращаться не только при предварительном знакомстве с книгой, но и в процессе повторного и выборочного чтения, завершения его.

После предварительного знакомства с книгой следует приступить к первому чтению, главная цель которого - понять содержание в целом. Это предварительное чтение - знакомство с книгой и выделение в ней всего того, что наиболее существенно и требует детальной проработки в другое время.

Следующим этапом является повторное чтение или чтение с проработкой материала - это критический разбор читаемого с целью глубокого проникновения в его сущность, конспектирования.

Рекомендации по подготовке к экзамену

Формой итогового контроля знаний студентов по дисциплине является экзамен.

Экзамен, на который явка обязательна, проводится согласно расписанию учебных занятий. Экзамен является формой отчетности, фиксирующей, что студент выполнил необходимый минимум работы по освоению определенного раздела образовательной программы.

Подготовка к экзамену и успешное освоение материала дисциплины начинается с первого дня изучения дисциплины и требует от студента систематической работы:

- 1) не пропускать аудиторские занятия (лекции, практические занятия);
- 2) активно участвовать в работе семинаров (выступать с сообщениями, проявляя себя выполнении всех видов заданий – устном опросе, творческих заданиях, в решении и обсуждении контекстных задач, в деловой игре, выполнять все требования преподавателя по изучению курса, приходить подготовленными к занятию).

Подготовка к экзамену предполагает самостоятельное повторение ранее изученного материала не только теоретического, но и практического.

Для допуска к экзамену студенту необходимо получить за семестр не менее 50 баллов.

Систематическая и своевременная работа по освоению знаний становится залогом получения экзамен «автоматом» при получении более 55 баллов. Таким образом, экзамен может быть выставлен без опроса – по результатам работы студента в течение семестра.

Студенты, не набравшие 55 баллов, готовятся к экзамену, на котором должны показать, что материал курса ими освоен.

При подготовке к зачету студенту необходимо:

- ознакомиться с предложенным списком вопросов;
- повторить теоретический материал дисциплины, используя материал лекций, практических занятий, учебников, учебных пособий;
- повторить основные понятия и термины по изучаемому курсу.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространя-

емого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).

11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

Компьютеры, программное обеспечение и локальные вычислительные сети;

Консультант Плюс, Гарант (справочно-правовая система).

11.2 Перечень свободно распространяемого программного обеспечения

11.3 Перечень программного обеспечения отечественного производства

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения лекционных занятий (ауд. № 167, площадь – 96,0 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 77 посадочных мест, стол президиума – 1 шт., трибуна для преподавателя – 1 шт., персональный компьютер – 1 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., экран настенный – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты. Microsoft Windows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 15.11.2019) Kaspersky Total Security (№ заказа/лицензии: 1B08-171114-054004-843-671 от 14.11.2019) CorelDRAW Graphics Suite X3 (Номер продукта: LCCDGSX3MPCAB от 22.11.2019) Photoshop Extended CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 7.12.2019)
2	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (ауд. № 169, площадь – 64 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 32 посадочных места, меловая доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные плакаты, ноутбуки – 5 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета. Microsoft Windows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 15.11.2019) Kaspersky Total Security (№ заказа/лицензии: 1B08-171114-054004-843-671 от 14.11.2019) CorelDRAW Graphics Suite X3 (Номер продукта: LCCDGSX3MPCAB от 22.11.2019) Photoshop Extended CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 7.12.2019)
3	Учебные аудитории для самостоятельной работы студентов:	
	1. Читальный зал научной библиотеки (площадь 177 м ²)	Оснащение: специализированная мебель на 100 посадочных мест, персональные компьютеры – 56 шт., телевизор – 1 шт., принтер – 1 шт., цветной принтер – 1 шт., копировальный аппарат – 1 шт., сканер – 1 шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета. Microsoft Windows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 15.11.2019) Kaspersky Total Security (№ заказа/лицензии: 1B08-171114-054004-843-671 от 14.11.2019) CorelDRAW Graphics Suite X3 (Номер продукта: LCCDGSX3MPCAB от 22.11.2019) Photoshop Extended CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 7.12.2019)

	2. Учебная аудитория № 169 (площадь – 64 м ²)	Оснащение: специализированная мебель на 32 посадочных места, меловая доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные плакаты, ноутбуки – 5 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета. Microsoft Windows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 15.11.2019) Kaspersky Total Security (№ заказа/лицензии: 1B08-171114-054004-843-671 от 14.11.2019) CorelDRAW Graphics Suite X3 (Номер продукта: LCCDGSX3MPCAB от 22.11.2019) Photoshop Extended CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 7.12.2019)
4	Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций (ауд. № 169, площадь – 64 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 32 посадочных места, меловая доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные плакаты, ноутбуки – 5 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета. Microsoft Windows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 15.11.2019) Kaspersky Total Security (№ заказа/лицензии: 1B08-171114-054004-843-671 от 14.11.2019) CorelDRAW Graphics Suite X3 (Номер продукта: LCCDGSX3MPCAB от 22.11.2019) Photoshop Extended CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 7.12.2019)
5	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. № 182, площадь – 32,1 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., проектор Panasonic PT-LB55NTE – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 69 – 1 шт., система акустическая Genius Multimedia HI-FI Speaker Systems – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, стенд «Основы патентования» с образцами охраняемых документов, стенд специальной литературы, стенда основ схемотехники, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета. Microsoft Windows, Office (Номер соглашения на пакет лицензий для рабочих станций: V5910852 от 15.11.2019) Kaspersky Total Security (№ заказа/лицензии: 1B08-171114-054004-843-671 от 14.11.2019) CorelDRAW Graphics Suite X3 (Номер продукта: LCCDGSX3MPCAB от 22.11.2019) Photoshop Extended CS3 (Certificate ID: CE0712390 от 7.12.2019)

13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;
- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;
- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Создание собственного дела» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и учебного плана по профилю подготовки «Управление бизнесом».

Автор (ы) к.э.н, доцент Звягинцева О.С.

Рецензенты к.э.н., доцент Луговской С.И.

к.э.н., доцент Тенищев А.В.

Рабочая программа дисциплины «Создание собственного дела» рассмотрена на заседании кафедры менеджмента и управленческих технологий протокол № 34 от «16» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и учебного плана по профилю подготовки «Управление бизнесом».

Зав. кафедрой
д.э.н. доцент

А.В. Назаренко

Рабочая программа дисциплины «Создание собственного дела» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 9 от «19» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и учебного плана по профилю подготовки «Управление бизнесом».

Руководитель ОП

к.э.н., доцент Грудина О.Н.

Аннотация рабочей программы дисциплины
«Создание собственного дела»
 по подготовке бакалавра по направлению подготовки

38.03.02	Менеджмент
код	направление подготовки
	Управление бизнесом
	профиль
Форма обучения – очная, очно-заочная.	
Общая трудоемкость изучения дисциплины составляет 3 з.е. 108 час.	
Программой дисциплины предусмотрены следующие виды занятий	<p><u>Очная форма обучения:</u> лекции – 18 ч., в том числе практическая подготовка - _ ч. практические (лабораторные) занятия – 36 ч., в том числе практическая подготовка - _ ч., самостоятельная работа – 54 ч., в том числе практическая подготовка - _ ч., контроль __ ч.</p> <p><u>Очно-заочная форма обучения:</u> лекции – 12 ч., в том числе практическая подготовка - _ ч., практические (лабораторные) занятия – 22 ч., в том числе практическая подготовка - _ ч., самостоятельная работа – 74 ч, в том числе практическая подготовка - _ ч., контроль – _ ч.</p>
Цель изучения дисциплины	Формирование у студентов знаний об особенностях предпринимательской деятельности, ее нормативно-правовом обеспечении, этапах создания собственного дела и принципах их успешной реализации, а также навыков взаимодействия с государственными органами, партнерами, клиентами, др. контрагентами, персоналом по вопросам создания собственного дела, анализа конъюнктуры рынка, конкурентов, поставщиков, каналов сбыта.
Место дисциплины в структуре ОП ВО	Учебная дисциплина входит в базовую часть (Б1.О.46)
Компетенции и индикатор (ы) достижения компетенций, формируемые в результате освоения дисциплины -	<p>Универсальные компетенции (УК)</p> <p>УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>УК-2.2 - Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основ законодательства, нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность (УК-2.2); - основ организации бизнеса (УК-2.2); - организационно-правовых форм ведения бизнеса (УК-2.2). <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать стартап, маркетинговую стратегию будущего бизнеса (УК-2.2); - создавать бренд, слоган и другие средства индивидуализации бизнеса (УК-2.2); - оценивать эффективность запуска бизнеса (УК-2.2).

	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбора оптимального режима налогообложения и организационно-правовой формы ведения бизнеса (УК-2.2); - составления пакета документов для регистрации бизнеса (УК-2.2); - формирования команды персонала для запуска бизнеса (УК-2.2).
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные разделы и темы)</p>	<p>Тема 1. Стартап: от идеи к собственному бизнесу. Тема 2. Общее понятие о предпринимательской деятельности Тема 3. Франчайзинг как способ создания собственного дела Тема 4. Средства индивидуализации бизнеса Тема 5. Правовое регулирование предпринимательской деятельности Тема 6. Организационно-правовые формы ведения бизнеса Тема 7. Режимы налогообложения Тема 8. Регистрация бизнеса Тема 9. Формирование персонала</p>
<p>Форма контроля</p>	<p><u>Очная форма обучения:</u> семестр 8 – зачет <u>Очно-заочная форма обучения:</u> семестр 9 – зачет</p>
<p>Автор:</p>	<p>доцент кафедры менеджмента и управленческих технологий, к.э.н. О.С. Звягинцева</p>