

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«Приднестровский государственный университет
им. Т.Г. Шевченко»

Рыбницкий филиал ПГУ им. Т.Г. Шевченко

Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Директор Рыбницкого филиала ПГУ
им. Т.Г. Шевченко, профессор И.А. Павлинов

“ 30 ”

2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

на 2019 /2020 учебный год

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Направление подготовки:

5.38.03.02 – «Менеджмент»

Профиль подготовки:
Менеджмент организации

квалификация выпускника
Бакалавр

Форма обучения:
очная

Рыбница 2019

Рабочая программа дисциплины «*Основы предпринимательской деятельности*»/
сост. А. А. Кучеренко – Рыбница: РФ ПГУ, 2019 – 23 с.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ
ВАРИАТИВНОЙ ЧАСТИ УЧЕБНОГО ПЛАНА СТУДЕНТАМ ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ ПО
НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 5.38.03.02 – «МЕНЕДЖМЕНТ»

Рабочая программа составлена с учетом Федерального Государственного
образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 5.38.03.02
– «Менеджмент», утвержденного приказом № 7 от 12 января 2016г.

СОСТАВИТЕЛЬ  / А.А. КУЧЕРЕНКО, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ/

сост.
А.А. Кучеренко

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» является формирование нормативно-правовых, экономических и организационных знаний и умений по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях экономики Приднестровья.

Задачи дисциплины:

- формировать системные знания об основах организации предпринимательской деятельности;
- выработать организационно-управленческие умения в ведении предпринимательской деятельности;
- формировать знания об ответственности субъектов предпринимательской деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Основы предпринимательской деятельности» относится к вариативной части учебного плана.

Изучение данного курса является логичным продолжением освоения экономических, управленческих и правовых дисциплин студентами, обучающимися по направлению «Менеджмент».

Курс «Основы предпринимательской деятельности» направлен на формирование у обучающихся предпринимательской компетентности, личных или деловых качеств, навыков, моделей поведения, владение которым помогает успешно решать определенную бизнес-задачу и добиваться высоких результатов.

Изучение данного курса облегчает восприятие и освоение студентами последующих блоков специальных управленческих дисциплин.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Код компетенции	Формулировка компетенции
ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений;
ОПК-3	способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия;
ОПК-6	владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций;
ОПК-7	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;
ПК-2	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде;
ПК-5	способностью анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений;
ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и

обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления).

В результате изучения дисциплины студент должен:

В результате изучения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» обучающиеся должны:

3.1. Знать:

- основные этапы развития менеджмента как науки и профессии;
- принципы развития и закономерности функционирования организации;
- роли, функции и задачи менеджера в современной организации;
- основные бизнес-процессы в организации;
- принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования;
- типы организационных структур, их основные параметры и принципы их проектирования;
- основные виды и процедуры внутриорганизационного контроля;
- виды управленческих решений и методы их принятия;
- содержание маркетинговой концепции управления;
- методы маркетинговых исследований;
- основы маркетинговых коммуникаций;
- основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности и рентабельности деятельности;
- основные системы управленческого учета;
- фундаментальные концепции финансового менеджмента;
- принципы, способы и методы оценки активов, инвестиционных проектов и организаций.

3.2. Уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию;
- анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию;
- организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач;
- анализировать коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности;
- использовать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований;
- использовать техники финансового учета для формирования финансовой отчетности организации;
- анализировать финансовую отчетность и составлять финансовый прогноз развития организации;
- оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений;
- анализировать состояние и тенденции развития рынка труда с точки зрения обеспечения потребности организации в человеческих ресурсах;
- оценивать положение организации на рынке труда, разрабатывать систему мероприятий по улучшению имиджа организации как работодателя;
- разрабатывать мероприятия по привлечению и отбору новых сотрудников и программы их адаптации;

- использовать различные методы оценки и аттестации сотрудников и участвовать в их реализации;
- разрабатывать мероприятия по мотивированию и стимулированию персонала организации;
- разрабатывать корпоративные, конкурентные и функциональные стратегии развития организации.

3.3. Владеть:

- методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль);
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации;
- методами разработки и реализации маркетинговых программ;
- методами анализа финансовой отчетности и финансового прогнозирования;
- современным инструментарием управления человеческими ресурсами;
- методами формулирования и реализации стратегий на уровне бизнес-единицы;
- методами формирования и поддержания этичного климата в организации;
- методами инвестиционного анализа и анализа финансовых рынков;
- методами управления операциями;
- навыками деловых коммуникаций;
- методами планирования карьеры.

4. Структура и содержание дисциплины:

4.1. Распределение трудоемкости в з.е./часах по видам аудиторной и самостоятельной работы студентов по семестрам: **очное отделение**

Семестр	Количество часов						Форма итогового контроля
	Трудоемкость, з.е./часы	В том числе					
		Аудиторных				Самост. работа	
		Всего	Лекций	Лаб. раб.	Практич. занятий		
II	4/144	54	18	-	36	90	зачет с оценкой
Итого:	4/144	54	18	-	36	90	зачет с оценкой

4.2. Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины для дневной формы обучения.

№ раз-дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеауд. работа (СР)
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Раздел 1. Содержание предпринимательской деятельности	26	4	4	-	18
2.	Раздел 2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	32	4	8	-	20
3.	Раздел 3. Виды предпринимательской деятельности	16	4	8	-	4
4.	Раздел 4. Предпринимательская среда	42	2	8	-	32
5.	Раздел 5. Создание и ликвидация предпринимательских организаций	28	4	8	-	16
Итого:		144	18	36	-	90
Всего:		144	18	36	-	90

4.3. Тематический план по видам учебной деятельности

Лекции:

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема лекции	Учебно-наглядные пособия
1.	Раздел 1.	2	Становление предпринимательской деятельности. 1. Основные направления предпринимательской деятельности в конце IX – XV вв. 2. Развития предпринимательства в России стала эпоха Петра I. 3. После реформенный период (1861 г.) государства. 4. Пятый этап развития отечественного предпринимательства.	метод. рекомен. и раздат. материал
		2	Содержание предпринимательской деятельности. 1. Сущность предпринимательства. 2. Интрапренерства в предпринимательской деятельности. 3. Предпринимательство как явление и процесс. 4. Функции и принципы предпринимательства.	метод. рекомен.
2.	Раздел 2.	2	Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности . 1. Субъекты предпринимательской деятельности. 2. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. 3. Общество с ограниченной ответственностью. 4. Открытое акционерное общество. 5. Закрытое акционерное общество.	Презентация по теме
		2	Кооперативы и государственные предприятия 1. Товарищество. 2. Производственный кооператив. 3. Унитарное предприятие. 4. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.	
4.	Раздел 3.	2	Производственное и финансовое предпринимательство 1. Классификация предпринимательства. 2. Производственное предпринимательство 3. Финансовое предпринимательство	метод. рекомен. и раздат. материал
		2	Консалтинг и инновационное предпринимательство 1. Коммерческое предпринимательство 2. Консультационное предпринимательство 3. Инновационное предпринимательство. 4. Психология предпринимательства и ее особенности.	

4.	Раздел 4.	2	Предпринимательская среда 1. Сущность предпринимательской среды. 2. Конкуренция и предпринимательская среда. 3. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда. 4. Предпринимательство и экономическая свобода.	метод. рекомен. и раздат. материал
5.	Раздел 5.	2	Создание предпринимательских организаций 1. Этапы создания собственного дела. 2. Приобретение действующего предприятия. 3. Последовательность осуществления покупки готового бизнеса.	метод. рекомен. и раздат. материал
		2	Ликвидация предпринимательских организаций 1. Форма ликвидации предпринимательских организаций 2. Реорганизация предпринимательских организаций 3. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций	
Итого:		18		

Практические (семинарские) занятия:

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема практического (семинарского) занятия	Учебно- наглядные пособия
1.	Раздел 1.	2	Выявление выраженных и скрытых предпринимательских качеств и навыков.	Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013.
		2	Развить навыков по организации внутрифирменного предпринимательства.	
2.	Раздел 2.	2	Определение субъектов предпринимательской деятельности и различные формы предпринимательской деятельности.	метод. рекомен.
		2	Освоение отличий субъектов от объектов предпринимательской деятельности. Выбрать форму предпринимательской деятельности в зависимости от сложившейся ситуации.	
		2	Проведение оценки конкурентоспособности отдельно взятого продукта.	
		2	Изучение конъюнктуры спроса и предложения на рынке.	
3.	Раздел 3.	2	Изучение методов обоснованного выбора сферы деятельности с учетом анализа и оценки факторов внешней среды, а также личных предпочтений предпринимателей.	Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2013.
		2	Проведение анализа и выделение преимуществ и недостатков каждой из рассмотренных организационно-правовых форм предприятий.	
		2	Рассмотрение основных аспектов кадрового учета, получение навыков оформления кадровой документации.	

		2	Развитие навыков проведения диагностики организации, умения видеть, систематизировать и оценивать проблемы, стоящие перед организацией, и находить эффективные пути их решения.	
4.	Раздел 4.	2	Анализ и детальная характеристика макро- и микросреду деятельности выбранной фирмы.	метод. рекомен.
		2	Конкретизировать условия развития предпринимательства на выбранном примере.	
		2	Расчет рентабельности предпринимательской деятельности.	
		2	Анализ психологии предпринимателя и выявление эффективных личностных качеств успешного предпринимателя.	
5.	Раздел 5.	2	Выявление и оценку возможных рисков и разработку мер предотвращения.	Доклады и ответы на теоретические и практические вопросы в рамках практического занятия, тест, конкретная ситуация
		2	Анализ влияния рисков на предпринимательскую деятельность.	
		2	Разработка содержания деятельности подсистем механизма, защиты предпринимательской тайны и безопасности фирмы.	
		2	Определение видов ответственности предпринимателей по анализу заданных ситуаций.	
Итого:		36		

Самостоятельная работа студента:

Раздел дисциплины	№ п/п	Тема и вид СРС	Трудоемкость (в часах)
Раздел 1	1	Развитие предпринимательства в Древней Руси. (Вопросы для самоподготовки)	4
	2	Послереформенный период (1861 г.) государства. Период НЭПа. Пятый этап развития отечественного предпринимательства. (Вопросы для самоподготовки)	4
	3	Теория и методология предпринимательства. (Вопросы для самоподготовки)	4
	4	Предпринимательство в постсоветский период. Этапы становления и развития предпринимательства. Механизм образования предпринимательских структур. (Вопросы для самоподготовки)	4
	5	Предпринимательство, коррупция и теневая экономика. Государственное управление системой противодействия теневой экономике. (Вопросы для самоподготовки)	2
Раздел 2	6	Сущность предпринимательства. Интрапренерства в предпринимательской деятельности. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства. (Вопросы для самоподготовки)	10
	7	Содержание предпринимательской деятельности. (Вопросы для самопроверки)	10
Раздел 3	8	Сущность предпринимательской среды. Конкуренция и	4

		предпринимательская среда. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда. Предпринимательство и экономическая свобода. (Вопросы для самоподготовки)	
Раздел 4	9	Классификация предпринимательства. (Вопросы для самопроверки)	2
	10	Виды предпринимательской деятельности. Инновационное предпринимательство. (Подготовка докладов)	2
	11	Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица. (Вопросы для самоподготовки)	4
	12	Место и роль малого предпринимательства в обществе. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой. (Подготовка докладов)	4
	13	Состояние малого предпринимательства в экономике ПМР. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Проблемы развития малого предпринимательства. Малое предпринимательство и средний класс. (Вопросы для самоподготовки)	4
	14	Сущность понятия бизнес. Концепции бизнеса. Организация бизнеса – предпринимательской структуры. (Вопросы для самоподготовки)	4
	15	Варианты организации предпринимательской структуры. Бизнес - планирование в деятельности предпринимателей. (Подготовка докладов)	4
	16	Финансовое обеспечение деятельности бизнеса. Лицензирование предпринимательской деятельности. Уголовная ответственность в сфере предпринимательства. (Вопросы для самоподготовки)	4
	17	Бизнес и предпринимательство. Открытие своего дела. (Вопросы для самоподготовки)	2
	18	Предпринимательский риск. (Подготовка докладов)	2
Раздел 5	19	Сущность культуры предпринимательства. Культура предпринимательских организаций. Предпринимательская этика и этикет. (Вопросы для самоподготовки)	4
	20	Культура предпринимательства. (Подготовка докладов)	4
	21	Предпринимательская тайна. (Вопросы для самоподготовки)	4
	22	Форма ликвидации предпринимательских организаций. Реорганизация предпринимательских организаций. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций. (Вопросы для самоподготовки)	2
	23	Прекращение предпринимательских организаций. (Подготовка докладов)	2
Всего:			90

5. Примерная тематика курсовых работ: не предусмотрена

6. Образовательные технологии.

Семестр	Вид занятия (Л, ПР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Кол-во часов
II	Раздел 1. Теория и методология предпринимательства. (Л)	Проблемная лекция	2
	Раздел 2. Предпринимательство на современном этапе. (ПР)	Задания для работы в группах.	2
	Раздел 2: Содержание предпринимательской деятельности (ПР)	Задания для работы в группах.	2
	Раздел 3. Типология предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности. (Л)	Проблемная лекция	2
	Раздел 4. Предпринимательская среда. (ПР)	Деловая игра	2
	Раздел 4. Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица. (ПР)	Задания для работы в группах.	4
	Раздел 4. Бизнес и предпринимательство. Открытие своего дела. (ПР)	Задания для работы в группах.	2
	Раздел 5. Предпринимательский риск. (ПР)	Задания для работы в группах.	2
	Раздел 5. Культура предпринимательства. (ПР)	Деловая игра	2
	Итого:		20

7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

7.1. Вопросы к зачету:

1. История возникновения и сущность предпринимательства.
2. Виды и формы предпринимательства.
3. Современные формы предпринимательской деятельности в ПМР.
4. Производственное предпринимательство.
5. Коммерческое предпринимательство.
6. Финансовое предпринимательство.
7. Консультативное предпринимательство.
8. Предприятие в рыночной экономике. Формы предприятий.
9. Производство и потребление продукции.
10. Предприятие на рынке ценных бумаг.
11. Несостоятельность предприятия.
12. Стандартизация и сертификация продукции.
13. Факторы повышения эффективности производства.
14. Порядок создания нового предприятия.
15. Разработка технико-экономического обоснования и бизнес-плана.
16. Юридическое лицо. Понятие, виды и классификация.
17. Сущность и особенности организационно-правовых форм хозяйствования юридических лиц.
18. Значение и задачи малого предприятия.
19. Проблемы малого бизнеса и пути их преодоления.
20. Государственная поддержка малого бизнеса.

21. Финансовый менеджмент на предприятии.
22. Риск в предпринимательстве. Виды рисков.
23. Страхование рисков.
24. Виды конкуренции.
25. Роль конкуренции в развитии рыночных отношений.
26. Развитие конкуренции в современных условиях.
27. Система государственного антимонопольного регулирования.
28. Сегментация рынка и позиционирование товара.
29. Реклама, сбыт и стимулирование сбыта продукции.
30. Услуги кредитных и страховых фирм.
31. Ответственность перед органами государственного управления.
32. Ответственность перед партнерами.
33. Ответственность за нарушение трудовых прав работников.
34. Ответственность перед собственником имущества.
35. Органы рассматривающие споры предпринимателей.
36. Ликвидация предприятия. Прекращение предпринимательской деятельности.

7.2. Примерные варианты ситуаций для анализа:

Ситуация для анализа № 1. Теория и методология предпринимательства **Предприниматель или менеджер?**

Роза Райхман является вице-президентом компании «Парсон Бринкерхофф», семнадцатой по величине инженерной компании США. Она начала свою карьеру в компании «ПБ» как свободный журналист в отделе корпоративных публикаций. Эта временная работа обернулась для нее работой постоянной, а потом, спустя короткое время, она стала главой отдела. В 1980 г. президент компании Анри Мишель сказал Райхман, что ей придется сократить штат своего отдела. Вместо этого Райхман спросила Анри Мишеля, можно ли ей оставить группу в полном составе и использовать услуги ее отдела, чтобы зарабатывать средства для компании. Он согласился.

В 1981 г. она преобразовала редакционно-издательский отдел в аккредитованное рекламное агентство, которое называлось «Пи Би Коммьюникейшенз». Поскольку маркетинг инженерных услуг был привычным для ее группы делом, они сначала открыли обслуживание своих фирм: архитектурных, инженерных и управляющих строительством. В итоге, эта новая рекламная фирма начала предлагать свои услуги по рекламе в совершенно новых областях: юриспруденции, страховании, финансовых и недвижимости.

Ведение «бизнеса внутри бизнеса» может стать причиной нетипичных проблем. Как только издательский отдел организовал коммерческий центр, другие отделы в компании «ПБ» должны были платить ему за его услуги. Именно тогда соответствующие отделы начали искать более выгодные условия в отношении стоимости и вида услуг за пределами компании. Многих людей в коммерческом центре приходилось убеждать, что инженеры компании «ПБ» – это такие же важные клиенты, как и клиенты со стороны. Чтобы устранить волнения и сохранить ориентацию на внутрифирменное обслуживание «Пи Би Коммьюникейшенз» должны были активизировать усилия в области маркетинга внутри компании и одновременно начинать кампанию по внешнему маркетингу.

На сегодняшний день «новое предприятие» Розы Райхман имеет серьезный успех. Объем услуг, оказанных клиентам внутри самой фирмы «ПБ» и внешним клиентам, превысил в 1986 г. 1,4 млн. долл. «Пи Би Коммьюникейшенз» продолжает искать новые пути и способы зарабатывать деньги, используя навыки редакционно-издательского отдела.

Вопросы к ситуации:

1. Кто, по-Вашему Роуз Райхман – предприниматель или менеджер?
2. Как вы полагаете, типично ли согласие Анри Мишеля принять предложение Розы Райхман как руководителя высшего звена? Почему?

3. Помимо проблем, отмеченных в данной ситуации, с какими другими трудностями могла столкнуться Роза Райхман на пути преобразования своего отдела в самостоятельный бизнес?

Ситуация для анализа №2:

Стратегическое планирование на фирме «Сирс»

В конце 70-х корпорация «Сирс, Робак энд Компани» утратила свою конкурентоспособность и столкнулась с тем, что некоторые наблюдатели назвали «кризисом имиджа фирмы». Розничная торговля становилась зрелой отраслью, и конкуренция была отчаянной. Покупатели тратили уменьшающуюся часть своего дохода на товары длительного пользования, такие как бытовые приборы и мебель, где «Сирс» занимала традиционно сильные позиции. Между тем, «Сирс» медленно реагировала на необходимость модернизировать ту часть своей деятельности, которая связана с товарами кратковременного пользования. Попытки подстегнуть продажи путем снижения цен привели к значительному росту объема продаж, но дали снижение прибыли. Согласно президенту фирмы «Сирс» Джерому Росоу: «Если «Сирс» хотела выжить, не говоря уже о расширении, то мы должны были шевелиться быстрее. Пришло время оживить нашу торговую базу, улучшить прибыльность и перевести «Сирс» в новые развивающиеся отрасли, где можно было воспользоваться ее традиционно сильными сторонами.

Наряду с некоторыми другими изменениями, руководство «Сирс» решило диверсифицировать деятельность фирмы и проникнуть в новые области предпринимательства. Одним из первых действий, принятых для поддержки новых усилий в направлении диверсификации, было создание корпоративного комитета по стратегическому планированию, в состав которого вошли руководители отделов торговли, страхования и недвижимого имущества.

В начале обсуждений были большие разногласия относительно направления будущего развития компании. В то время как одни руководители считали, что компания должна остаться в своей традиционной отрасли – розничной торговле, - другие хотели расширения деятельности в перспективные быстроразвивающиеся отрасли, например, телесвязь и домашние развлекательные программы. Для выработки стратегии диверсификации, которую большинство членов комитета могли поддержать, комитет разработал систематический процесс изучения и оценки.

Этот процесс предполагал изучение целых отраслей с целью выявления потенциальных возможностей их роста и прибыли и включал анализ того, как «Сирс» может внести в новое дело свои специфически сильные элементы – репутацию, маркетинг или финансовую мощь. Комитет определял ориентиры, относящиеся к величине отрасли, потенциальному объему продаж и прибыли, отрезку времени, необходимому, чтобы «Сирс» стал основным фактором. Кроме того, новый бизнес должен был ориентироваться на потребителя и быть таким, в котором имя и репутация «Сирс» стали бы конкурентными отличительными признаками. И наконец, этот бизнес должен быть чем-то, что может осуществляться на национальном уровне при помощи сотен магазинов розничной торговли, расположенных по всей стране.

Именно эти систематические усилия привели к решению фирмы «Сирс» сосредоточиться на финансовых услугах для потребителей – то, что сейчас называется «Сирс Файненшл Нетуорк» (Финансовая сеть «Сирс»). «Сирс» обладала многими признаками организации финансового обслуживания потребителей, благодаря своим 26 млн. активных счетов с расчетом по кредитным карточкам и входящей в ее состав фирме «Оллстейт Иншуранс Компани». Усилия комитета привели к приобретению «Дин Уиттер энд Колдуэлл Бэнкер» и к внедрению хорошо принятой клиентами карточке «Дискаве» – при этом используются каналы сбыта по магазинам.

Вопросы к ситуации:

Изменила ли «Сирс» свою миссию?

Как ценности членов комитета стратегического планирования повлияли на их отношение к диверсификации?

Какую стратегическую альтернативу выбрала «Сирс»?

Ситуация для анализа №3:

Генри Форд в сравнении с Альфредом Слоуном

Г. Форд и А. Слоун-младший были великими руководителями.

В 1920-х годах, когда управление впервые стало профессией и научной дисциплиной, они противостояли друг другу.

Г. Форд представлял тип авторитарного предпринимателя: склонный к одиночеству, в высшей мере своевольный, всегда настаивающий на собственном мнении, презирующий теории и «бессмысленное» чтение книг. Форд считал своих служащих «помощниками». «Помощник», осмеливавшийся перечить Форду или самостоятельно принимавший решение, обычно лишался работы. У Форда было достаточно оснований гордиться своими успехами. Он сделал свою модель «Ти» настолько дешевой, что ее мог купить практически любой работающий человек. Автомобиль продавался всего за 290 долл., а на заводах Форда была одна из самых высоких для того времени ставок заработной платы рабочим – 5 долл.

в неделю. Примерно за 12 лет Форд превратил крошечную компанию в гигантскую отрасль, изменив американское общество. К 1921 г. «Форд Мотор» контролировала 56% рынка легковых автомобилей в США и заодно почти весь мировой рынок.

Фирма «Дженерал Моторс», которая в то время была конгломератом из нескольких полунезависимых компаний, располагала 13% национального рынка и дрейфовала к банкротству. К счастью, семья Дюпонов ради спасения огромных капиталовложений в акции «Дженерал Моторс» (ДМ) приняла на себя ведение ее дел, пока крах не разразился. Пьер Дюпон, сторонник современного управления, назначил президентом фирмы А. Слоуна. Слоун быстро превратил в реальность планы реорганизации компании, введя в практику то, что остается до сих пор главным принципом управления крупными компаниями. Реорганизованная ДМ располагала крупной и сильной группой управления, а множество людей получило право самостоятельно принимать важные решения.

А. Слоун как личность был полной противоположностью Г. Форду. Последний был жестким, своевольным и интуитивным человеком, а любимыми словами Слоуна стали: концепция, методология, рациональность. На каждого руководителя им были возложены определенные обязанности и даны права делать все, что необходимо для их выполнения. Исключительно важное значение он придавал психологии внутрифирменных отношений, считал умение менеджеров сотрудничать с подчиненными и с друг другом решающим условием успеха. Слоун разработал хитроумную систему контроля, позволявшую ему и другим руководителям высшего уровня быть в курсе происходящего в гигантской организации.

В то время как «Форд Мотор» сохраняла верность черной модели «Ти» и традиции, согласно которым босс командует, а остальные выполняют, управленческая команда Слоуна воплотила в жизнь новые концепции в соответствии с изменяющимися потребностями американцев. Фирма ввела в практику частые замены моделей, предоставляя потребителям выбор стилевых и цветовых оформлений и доступный кредит. Доля «Форд Мотор» на внутреннем рынке стала резко сокращаться. В 1927 г. эта фирма была вынуждена остановить конвейер, чтобы переоснастить его под выпуск запоздавшей модели «А». В результате ДМ захватила 43,5% рынка автомобилей, оставив «Форду» менее 10%.

Несмотря на жестокий урок, Г. Форд так и не смог прозреть. Вместо того чтобы учиться на опыте ДМ, он продолжал действовать по старинке. В следующие 20 лет фирма «Форд Мотор» едва удерживалась на третьем месте в автомобильной промышленности и почти каждый год теряла прибыли. От банкротства ее спас резерв наличных, который Форд скопил в лучшие времена.

Вопросы:

1. Кто был лучшим менеджером – Форд или Слоун и почему?
2. Какие внутренние и внешние факторы содействовали успеху фирм?

3. Какие факторы оказали влияние на упадок фирмы «Форд Моторс»?
4. Какова важнейшая причина поражения Форда?
5. Какие навыки и качества менеджера наиболее ярко демонстрируют оба руководителя? Менеджерам какого уровня они соответствуют в большей мере?
6. Какие роли в основном играют Форд и Слоун?

Ситуация для анализа №4:

Джон Гибсон был назначен советом компании директором завода с одним условием – повысить эффективность его работы. Гибсон быстро разрушил то, что он считал современной практикой всепрощения. На должности руководителей низшего звена он поставил людей со стороны, и они под его руководством установили новые процедуры формального контроля.

Рабочие завода отреагировали на новшества враждебно. В ответ на это новое руководство прибегло к еще более жесткому контролю, что усилило напряжение и увеличило сопротивление рабочих. Тем временем Гибсон узнал о методах участия рабочих в управлении и решил испробовать эти методы при установлении норм в одном из цехов, где, как считалось, выработка была особенно низкой.

Он собрал рабочих цеха, сказал им, что нормы выработки слишком низки, и предложил им самим обсудить этот вопрос с тем, чтобы решить, какими они должны быть реально. Рабочие же пришли к решению, что нормы и так слишком высоки и новые должны быть снижены на 10%.

Гибсон был вынужден согласиться с их решением, мысленно проклиная «этих длинноволосых академиков» за то, что они ввели его в заблуждение. Члены совета, узнав о случившемся, были взбешены и рассмотрели вопрос об увольнении Д. Гибсона.

Вопросы:

1. Почему методы управления Гибсона не привели к повышению эффективности функционирования предприятия?
2. Какие ошибки допустил Гибсон и что он сделал правильно?
3. Правильно ли поступил Гибсон, согласившись с решением рабочих снизить нормы на 10%?
4. Верно ли поступили члены совета, решившие уволить Гибсона?
5. С чего бы начали вы, если бы оказались на месте Гибсона?

7.3. Тесты:

Тест №1:

1. Какие отрасли промышленного предпринимательства дореволюционной России можно отнести к базовым:

- а) хлопчатобумажное производство;
- б) металлургия и металлообработка;
- в) химическая промышленность;
- г) добыча и переработка нефти;
- д) стекольное производство;
- е) мукомольное производство;
- ж) бумажное производство;

2. Консенсус интересов означает взаимные обязательства всех участников бизнеса не нарушать суверенитета своих контрагентов. Эти обязательства формируются в процессе развития и постоянного воспроизведения деловых отношений на началах взаимной выгоды сторон.

Да Нет

3. Потребность каждого субъекта бизнеса в постоянном воспроизведении своего социально-экономического интереса реализуется посредством установления консенсуса интересов. Суверенитет и консенсус обуславливают друг друга.

Да Нет

4. В начале XX века в России наиболее убыточными сферы бизнеса:

- а) торговля;
- б) хлопчатобумажное производство;
- в) *золото-платиновые предприятия;*
- г) *машиностроение.*

5. Микросреда включает в себя поставщиков, покупателей, конкурентов, наемных работников, профсоюзы, оказывает косвенное воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта.

Нет Да

6. Международная среда оказывает влияние на хозяйствующего субъекта рынка через импортеров, иностранные инвестиции, совместные предприятия, многонациональные корпорации.

Да Нет

7. Законы и государственные органы оказывают прямое воздействие на деятельность фирмы.

Да Нет

8. В качестве контрагентов выступают: кредитор - заемщик, продавец - покупатель, работодатель - наемный работник.

Да Нет

9. Экономическая обстановка обуславливает предварительную оценку покупательского спроса, большой или меньший объем денежных средств в обществе, доступность кредитов для развития бизнеса, наличие свободных рабочих мест.

Да Нет

10. Институты рынка включают в себя банки, биржи, страховые компании, учебные заведения, транспортные и консультационные фирмы, фирмы обеспечивающие выход в Интернет, фирмы, обеспечивающие коммунальные услуги.

Да Нет

11. В международной среде проявляются интегративные свойства бизнеса: создаются совместные предприятия, реализуются прямые инвестиции в экономику других стран, открывается доступ на рынки других стран.

Да Нет

12. Какая форма объединения отечественных предпринимателей преобладала в дооктябрьский период:

- а) трест;
- б) концерн;
- в) *синдикат.*

13. В РСФСР частная собственность и частнопредпринимательская деятельность были восстановлены в правах:

- а) в 1985 г.
- б) *в 1990 г.*
- в) в 1995 г.

14. История российского предпринимательства начинается:

- а) *с Киевской Руси (в торговой форме и в виде промыслов)*
- б) в годы правления Петра 1 (17 век)
- в) с появлением капитализма

15. Первые акционерные компании возникли в сфере:

- а) *международной торговли;*
- б) машиностроения;
- в) текстильной промышленности.

16. Первый документ, регулирующий предпринимательскую деятельность в России:

- а) кодекс «Русская правда»
- б) *з-н «О предприятиях и предпринимательской деятельности»*
- в) з-н «О собственности в РФ»

17. Предпринимательская фирма является юридическим лицом:

Да Нет Не всегда

18. Индивидуальный частный предприниматель должен создавать и регистрировать юридическое лицо

Да Нет

19. Какой из перечисленных документов регламентирует предпринимательскую деятельность в ПМР:

- а) - Закон «О собственности»
- б) - Закон «Об ООО»
- в) - Закон «Об АО»
- г) - *Гражданский кодекс*
- д) - Конституция
- е) - Уголовный кодекс
- ж) - Налоговый кодекс
- з) - Закон «Об иностранных инвестициях»

20. В ПМР не существует отдельных законов по малым предприятиям, но малые предприятия поддерживаются негласно на государственном уровне:

Да Нет

21. К началу XX века в промышленности Российской империи какие организационные формы бизнеса играли ведущую роль

- а) акционерные общества;
- б) единоличные фирмы;
- в) *паевые товарищества*;
- г) торговые дома.

22. В начале XX века в России наиболее доходные сферы бизнеса:

- а) торговля;
- б) *хлопчатобумажное производство*;
- в) золото-платиновые предприятия;
- г) машиностроение

23. Какие из перечисленных критериев являются качественными критериями классификации предпринимательских фирм:

- а) - *Форма и вид собственности*
- б) - Форма и характер управления на предприятии
- в) - Численность работников
- г) - Годовой оборот капитала
- д) - Наличие высококвалифицированного персонала
- е) - *Характер предпринимательской деятельности*

24. Дееспособность – способность гражданина приобретать имущественные права и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их. В полном объеме возникает по достижении:

- а) 14 лет,
- б) 16 лет
- в) *18 лет*

7.4. Итоговый тест по дисциплине:

Вопросы:

1. Укажите (подчеркните) не коммерческую организацию:

- А) товарищество;
- Б) акционерное общество;
- В) ООО;
- Г) акционерная командита;
- Д) артель;
- Е) унитарное предприятие;
- Ж) потребительский кооператив;
- З) нет правильного ответа.

2. Юридические лица:

- А) должны иметь самостоятельный баланс или смету;
- Б) должны иметь самостоятельный счет, печать и не иметь смету;

В) не обязаны иметь самостоятельный баланс или смету, а только расчетный счет в банке;

3. К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся –

- | | |
|--|--|
| А) хозяйственные товарищества и общества; | В) ГУП и МУП; |
| Б) производственные и потребительские кооперативы; | Г) общественные и религиозные организации; |
| | Д) объединения юридических лиц. |

4. Минимальное число учредителей акционерного общества:

- А) 1; Б) 2; В) 3; Г) 5; Д) 15.

5. К юридическим лицам, в отношении которых их учредители не имеют имущественных прав, относятся –

- А) хозяйственные товарищества и общества;
Б) производственные и потребительские кооперативы;
В) ГУП и МУП;
Г) общественные и религиозные организации;
Д) объединения юридических лиц.

6. Минимальное число участников хозяйственного товарищества:

- А) 1; Б) 2; В) 3; Г) 5; Д) 10.

7. Юридическое лицо это:

А) физическое лицо, имеющее в собственности, хозяйственном ведении или управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом ...;

Б) организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом ...;

В) организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении имущество других лиц, не отвечающих по ее обязательствам своим имуществом ...;

8. Минимальное число учредителей общества с ограниченной ответственностью:

- А) 1; Б) 2; В) 3; Г) 5; Д) 7.

9. К юридическим лицам, в отношении которых их участники имеют обязательные права, относятся –

- А) хозяйственные товарищества и общества;
Б) производственные и потребительские кооперативы;
В) ГУП и МУП;
Г) общественные и религиозные организации;
Д) объединения юридических лиц.

10. Минимальное число членов кооператива:

- А) 1; Б) 2; В) 3; Г) 5; Д) 50;

11. Полученная прибыль распределяется с учетом трудового участия:

- | | |
|-----------------------------------|----------------------------|
| А) в государственном предприятии; | Г) в акционерном обществе; |
| Б) в кооперативе; | Д) нет правильного ответа. |
| В) в общественной организации; | |

12. К составляющим коммерческого предпринимательства можно отнести:

- | | |
|-------------------------------|----------------------------|
| А) товарные и фондовые биржи; | Г) только товарные биржи; |
| Б) только фондовые биржи; | Д) нет правильного ответа. |
| В) биржи труда; | |

13. В акционерном обществе:

- А) уставный капитал складывается из неравных долей;
Б) орган управления – совет учредителей;
В) при выходе из его состава акционер в праве получить свою долю;
Г) нет правильного ответа.

14. Имущество унитарного предприятия:

- А) состоит из долей его работников;
Б) является неделимым;
В) может быть распределено по паям и вкладам его работников;
Г) нет правильного ответа.

15. Открытыми и закрытыми не могут быть:

- А) акционерные общества;
Б) производственные кооперативы;
В) товарные биржи;
Г) темы дипломных работ;
Д) нет правильного ответа.

16. Устав в качестве учредительного документа не требуется:

- А) муниципальному УП;
Б) государственному УП;
В) обществу с ограниченной ответственностью;
Г) акционерному обществу
Д) производственному кооперативу;
Е) полному товариществу.

17. Совет директоров (наблюдательный совет) в АО создается при минимальной численности акционеров (и более):

- А) 10; Б) 25; В) 50; Г) 100; Д) 150.

18. Для реального участия в управлении акционерным обществом необходимо (минимум):

- А) 10 % акций;
Б) 20 % акций;
В) 25 % акций;
Г) 50 % акций;
Д) 50 % + 1 акция.

19. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками товариществ на вере могут быть:

- А) граждане и юридические лица;
Б) только граждане;
В) только юридические лица;

20. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества и общества могут быть:

- А) вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку;
Б) только ценные бумаги;
В) только деньги;
Г) все перечисленное в А,Б,В;

ОТВЕТЫ К ТЕСТАМ: 1 – Ж ; 2 – А; 3 – В; 4 – А; 5 – Г, Д; 6 – Б; 7 – Б; 8 – А; 9 – А, Б; 10 – Г; 11 – Б; 12 – Г; 13 – Г; 14 – Б; 15 – Б; 16 – Е; 17 – В; 18 – Б; 19 – А; 20 – Г.

7.5. Тематика контрольных работ:

1. История возникновения и сущность предпринимательства.
2. Виды и формы предпринимательства.
3. Современные формы предпринимательской деятельности в ПМР.
4. Производство и потребление продукции.
5. Предприятие на рынке ценных бумаг.
6. Несостоятельность предприятия.
7. Стандартизация и сертификация продукции.
8. Факторы повышения эффективности производства.
9. Порядок создания нового предприятия.
10. Разработка технико-экономического обоснования и бизнес-плана.
11. Финансовый менеджмент на предприятии.
12. Финансы предприятий и коммерческих организаций.
13. Оценка финансового состояния предприятия.
14. Анализ оборачиваемости активов и доходности предприятия.
15. Виды цен. Источники информации о ценах. Глобальная политика цен.
16. Этапы и методы установления цен на продукцию фирмы.
17. Страхование рисков.
18. Виды конкуренции.
19. Роль конкуренции в развитии рыночных отношений.
20. Развитие конкуренции в современных условиях.

21. Механизм и функции рынка.
22. Методы получения экономических и социальных оценок инноваций.
23. Основы инвестирования и организации инноваций.
24. Сегментация рынка и позиционирование товара.
25. Реклама, сбыт и стимулирование сбыта продукции.
26. Биржевые сделки и поставка товара.
27. Современные экономико-правовые формы предпринимательства.
28. Услуги кредитных и страховых фирм.
29. Механизм государственного воздействия на предпринимательскую деятельность.
30. Ликвидация предприятия. Прекращение предпринимательской деятельности.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Комплексное изучение студентами основного содержания дисциплины предполагает овладение материалами лекций, учебников и учебных пособий, творческую работу в ходе проведения практических занятий, а также целенаправленную, систематическую деятельность по самостоятельному закреплению, углублению и расширению знаний в контексте данной дисциплины.

Самостоятельная работа направлена на закрепление, углубление и расширение знаний, полученных студентами в ходе аудиторных занятий, а также на формирование навыков работы с научной, учебной и учебно-методической литературой, развитие творческого, продуктивного мышления обучающихся, их креативных качеств, а также формирование заявленных в рамках курса компетенций. Изучение основной и дополнительной литературы является наиболее распространённой формой самостоятельной работы студентов и в процессе изучения дисциплины.

Методическое обеспечение самостоятельной работы преподавателем состоит из:

- определения учебных тем/аспектов/вопросов, которые студенты должны изучить самостоятельно;
- подбора необходимой учебной литературы, обязательной для проработки и изучения;
- поиска дополнительной научной литературы, к которой студенты могут обращаться по желанию, при наличии интереса к данной теме;
- определения контрольных вопросов и практических заданий, позволяющих студентам самостоятельно проверить качество полученных знаний;
- организации консультаций преподавателя со студентами для разъяснения вопросов, вызвавших у студентов затруднения при самостоятельном освоении учебного материала.

7.6. Вопросы для самоподготовки:

1. Сущность и содержание предпринимательской деятельности.
2. Этапы развития предпринимательства в России.
3. Создание и организация малого бизнеса в ПМР.
4. Формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в ПМР.
5. Пути достижения материального благосостояния.
6. Предприниматель: личные качества.
7. Необходимые условия формирования предпринимательства.
8. Типы и виды предпринимательства.
9. Инновационная деятельность как одно из основных направлений развития малого и среднего бизнеса.
10. Формы посреднической предпринимательской деятельности.
11. Индивидуальный предприниматель: права и преимущества.
12. Понятие, виды и классификация юридических лиц.

13. Сущность и особенности организационно-правовых форм хозяйствования юридических лиц.
14. Условия осуществления предпринимательской деятельности (факторы производства).
15. Принятие предпринимательского решения.
16. Маркетинг в предпринимательстве.
17. Исследование и учет структуры потребностей на рынке при разработке деловой стратегии.
18. Предпринимательский капитал и способы его формирования.
19. Структура капитала и управление капиталом.
20. Стадии развития предпринимательской фирмы.
21. Равновесие предпринимательской фирмы.
22. Жизненный цикл предпринимательской организации.
23. Цена товара и издержки производства.
24. Ценообразование в условиях рыночных отношений.
25. Бухгалтерский и экономический расчет издержек производства. Калькуляция.
26. Риски и виды рисков в предпринимательстве.
27. Виды и формы страхования коммерческих рисков.
28. Формы и виды конкуренции в условиях перехода ПМР к рыночной экономике.
29. Формы сотрудничества в различных сферах экономики.
30. Виды сделок и роль договора во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов.
31. Требования ГК ПМР к структуре договора.
32. Классификация хозяйственных договоров в ГК ПМР.
33. Расчет экономической эффективности коммерческого проекта.
34. Бизнес-план и его роль в предпринимательской деятельности.
35. Структура бизнес-плана.
36. Техничко-экономическое обоснование и его структура.
37. Система налогообложения в ПМР.
38. Оценка эффективности деятельности предприятия.
39. Учреждение нового предприятия.
40. Государственная регистрация частного (коллективного) предприятия.
41. Роль руководителя в деятельности коммерческого предприятия.
42. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности.
43. Совершенствование мотивации труда у сотрудников коммерческого предприятия.
44. Предпринимательская тайна и механизм ее защиты.

7.7. Примерные темы рефератов по дисциплине:

1. Эволюция и тенденции развития предпринимательской деятельности.
2. Предпринимательский ресурс в системе экономических ресурсов общества и формы его реализации и рыночной экономике.
3. Бизнес и его организационные формы.
4. Предпосылки становления и развития предпринимательской деятельности в сфере услуг.
5. Понятие и виды предпринимательской деятельности.
6. Субъекты предпринимательской деятельности.
8. Предпринимательские риски в различных моделях рынка.
9. Слагаемые предпринимательского успеха.
10. Проблемы малого бизнеса в России и пути их решения.
11. Малое предпринимательство.
12. Государственная поддержка и регулирование предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт.
13. Налоговая политика и ее роль в стимулировании предпринимательской активности.

14. Сущность и характеристика предпринимательской среды.
15. Формы и виды государственной поддержки малого предпринимательства.
16. Деловая и профессиональная этика в предпринимательской деятельности.
17. Предпринимательские идеи и их реализация.
18. Конкурентоспособность предприятия сферы услуг.
19. Инфраструктура – важное условие развития предпринимательства.
20. Аутсорсинг и его роль в развитии предпринимательства.
21. Государственное регулирование предпринимательской деятельности
22. Государственная регистрация и лицензирование деятельности предприятий.
23. Финансовое обеспечение предпринимательства: сущность, источники.
24. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности и противодействие недобросовестной конкуренции.
25. Мотивация предпринимательской деятельности
26. Профессионально-личностные качества предпринимателя как условие предпринимательской деятельности.
27. Корпоративная социальная ответственность предпринимательских структур.
28. Посредничество как элемент инфраструктуры бизнеса. Виды посредников.
29. Выбор сферы деятельности нового предприятия сервиса и анализ деловой сферы.
30. Бизнес-план как инструмент экономического обоснования целесообразности предпринимательской деятельности.
32. Типы конкурентного поведения фирмы и стратегии конкуренции.
33. Инфраструктура предпринимательской деятельности.
34. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности
35. Этика и этикет в предпринимательской деятельности.
37. Индивидуальное предпринимательство и его роль в развитии рынка.
38. Предпринимательская деятельность на основе акционерной собственности.
39. Предпринимательство на рынке консультационных и экспертных услуг
40. Предпринимательство в сфере образовательных услуг.
41. Предпринимательство в сфере туристско-экскурсионных услуг.
42. Предпринимательство в сфере бытовых услуг.
43. Предпринимательство в сфере жилищно-коммунальных услуг.
46. Формирование привлекательного имиджа предпринимательской структуры.
47. Этический кодекс предпринимателя.
48. Эффективность предпринимательской деятельности.
49. Торговая марка и товарный знак (знак обслуживания): создание, регистрация, роль в формировании имиджа.
50. Основные принципы и условия выбора названия предприятия.
52. Правовая поддержка предпринимательской деятельности.
55. Управление предпринимательскими рисками.
56. Деловой цикл и роль предпринимательской идеи в деловой активности предпринимателя. Источники предпринимательских идей.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Основная литература:

1. Асаул А. Н. и др. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве / А.Н. Асаул, В.П. Грахов, О.С. Коваль, Е. И. Рыбнов; под ред. профессора А.Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 304 с.
2. Багиев Г.Л., Буров В.Ю., Блинов А.О. и др. Основы предпринимательства. Часть 2. Организация и управление малым предпринимательством: Учебное пособие. – Чита: ЗабГУ, 2017. – 257 с.
3. Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Зарубина Ж.Н. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие – СПб.: Университет ИТМО, 2016. – 130 с.
4. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 219 с.

8.2. Дополнительная литература

1. Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие. – Чита: 2013. – 441 с.
2. Буров В.Ю. Влияние теневого сектора экономики на прогнозирование риска банкротства субъектов малого предпринимательства: Монография. – Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2010. – 138 с.
3. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
4. Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2007. – 448 с.
5. Горфинкеля В. Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 349 с.
6. Ильчиков М.З. Предпринимательская функция и экономический механизм ее осуществления. – 2-е изд. – М.: ИД «Камерон», 2005. – 104 с.
7. Индивидуальный предприниматель: практическое руководство. Под общей ред. Ю.Л.Фадеева. – М.: Эксмо, 2007. – 224 с.
8. Красникова Е.В. Экономика переходного периода: Учебное пособие. – 3-у изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2008. – 341 с.
9. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 544 с.
10. Литвинюк А.А. Организационное поведение: Учебное пособие. – М.: Юлрайт, 2011. – 512 с.
11. Малое и среднее предпринимательство в России: прерванный подъем, как пройти кризис с меньшими потерями: Монография. / Руководитель проекта А. В. Орлов. – М.: Издательство ООО НВП «ИНЭК», 2009. – 102 с.
12. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб.пособие - СПб.: Знание, 2009. – 495 с.
13. Переверзев М.П., Лунёва А.М. Основы предпринимательства: Учебное пособие – М.: 2009. – 176 с.
14. Полный сборник кодексов Приднестровской Молдавской Республики с изменениями и дополнениями на 3 июня 2013г. – Тирасполь: Ликрис, 2013. – 1074с.
15. Ф. Котлер Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. – Питер, 2006. – 464 с.
16. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6 – изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
17. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М.В. Романовский и др.; под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 543 с.
18. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник: краткий курс / под ред. Н.Ф. Самсонова. – М.: ИНФА-М, 2003. – 302 с.
19. Экономика предпринимательства: учебное пособие / Ю. Ф. Симионов [и др.]; под ред. Ю. Ф. Симионова. – Ростов н / Д: Феникс, 2008. – 315 с.

8.3. Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. <http://www.hrc.ru> - профессиональный сайт для HR: книги, информация о семинарах и тренингах;
2. <http://www.hrm.ru> - новости, статьи, форум, делопроизводство, подбор, аналитические материалы – наиболее обширный сайт для менеджеров по персоналу;
3. <http://www.hro.ru> - на сайте публикуются статьи по актуальным проблемам управления персоналом.
4. <http://chelpo.ru/get-professional/primer-kodeksa>
5. http://www.akdi.ru/pravo/news/proekt_kpgs.htm
6. <http://www.geshtalpsy.ru/interesno1.php>
7. <http://www.hr-portal.ru/node/36201>.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля):

Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. В ходе проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин.

Материально-техническое обеспечение дисциплины представлено аудиториями для проведения лекционных занятий, обеспеченных техническими средствами обучения: компьютерами, мультимедийным проектором, акустической системой, сканером и оснащены компьютерной техникой с подключением к сети интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Процесс преподавания дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» предполагает проведение лекционных занятий в соответствии с тематическим планом. При изложении лекционного материала целесообразно использовать презентации в программе Power Point, фрагменты видеоматериалов по темам лекций.

Для максимального усвоения дисциплины рекомендуется изложение лекционного материала с элементами обсуждения. Для более эффективного восприятия материала и использования времени рекомендуется проводить лекции с применением ПК и электронных аудио, видео средств. В качестве методики проведения практических занятий можно предложить такие инновационные технологии, как дискуссия – форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе-аргументации по предложенной тематике. Круглый стол – один из наиболее эффективных способов для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решения в процессе эффективного диалога. Малая группа – способ обучения друг друга, а также совместного принятия решения, создания концепции и ее презентации.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» составлена в соответствии с требованиями Федерального Государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 5.38.03.02 «Менеджмент» и утвержденного приказом № 7 от 12 января 2016г.

В процессе освоения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» необходимо акцентировать внимание на приобретении студентами теоретических знаний в области предпринимательства, и выработке практических навыков их применения; уделять внимание самостоятельной работе студентов, использовать в процессе обучения интерактивные образовательные технологии.

Студенты должны быть ознакомлены с нормативно-правовой базой ПМР, со спецификой функционирования отечественных предприятий.

11. Технологическая карта дисциплины

Курс I группа РФ19ДР62МО семестр II

Преподаватель – лектор Кучеренко А.А.

Преподаватель, ведущий практические занятия Кучеренко А.А.

Кафедра менеджмента

Кредитно-модульная система не предусмотрена.

Составитель  / Кучеренко А.А., преподаватель./

Зав. кафедрой менеджмента  / Трач Д.М., доцент/