Документ подписан квалифицированной электронной подписью
Сертификат: 03561B9E0021AE10B9437ECBCB4C7F21AC
Владелец: "АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»; АН
Действителен: с 18.01

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**КАМЕНСКИЙ ФИЛИАЛ**
**АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Кафедра общеправовых и гуманитарных дисциплин**

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**«Введение в профессию»**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Организация и управление бизнесом
для очно-заочной и заочной форм обучения

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании
кафедры общеправовых и гуманитарных дисциплин
«03» сентября 2021 года, протокол №1

Зам. директора по УМР
Яковенко Б.Н.

Каменск-Шахтинский
2021

## 1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу Организация и управление бизнесом в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 N 970 (ФГОС ВО 3++).

Целью учебной дисциплины «Введение в профессию» является приобретение необходимых знаний и навыков предпринимательской деятельности, понимания механизма функционирования рыночной структуры, организации и управления бизнесом в различных секторах экономики.

Задачами дисциплины являются:

- ознакомление с понятийно-терминологическим аппаратом, применяемым в деятельности по организации бизнеса;
- изучение внешняя среда функционирования бизнеса: конкуренция, механизм заключения контрактов, инфраструктура бизнеса;
- приобретение навыков правильно анализировать цели, задачи и практику организации бизнеса, исследуя социально-экономические аспекты, воздействие окружающей среды;
- изучение форм участия в предпринимательской деятельности: открытие собственного предприятия, участие в качестве соучредителя нового предприятия, покупка готового предприятия и наследование;
- изучение проблем реорганизации, ликвидации фирмы вплоть до ее банкротства

Учебная дисциплина способствует углублению и расширению базовой профессиональной подготовки студентов, а также учитывает их образовательные потребности.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению деятельности определенных профессиональным стандартом «Бизнес-аналитик», утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 25 сентября 2018 г. N 592 н.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина Введение в профессию относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений и изучается на 1 курсе.

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Параллельно изучаются:

Экономическая теория

Методы научного исследования

Информатика

Всеобщая история

Русский язык и культура речи

2.2. Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Маркетинг

Теория и практика принятия управленческих решений в управлении бизнесом

Организация бизнеса и управление изменениями

Стратегический менеджмент

Управление деловой средой организации

Социология управления

Управление персоналом

Развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств обеспечивается чтением лекций, проведением занятий, содержание которых разработано на основе результатов научных исследований, проводимых Университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности

выпускников и потребностей работодателей.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся по программе бакалавриата должен овладеть:

- ***Способен выявлять, собирать и анализировать информацию для принятия необходимых решений в области организации и управления бизнесом (ПК-1)***

**Планируемые результаты обучения по дисциплине**

| Формируемая компетенция | Планируемые результаты обучения | Код результата обучения |
|---|---|---|
| **Способен выявлять, собирать и анализировать информацию для принятия необходимых решений в области организации и управления бизнесом** (ПК-1) | **Знать:** | |
| | Теоретические основы сбора и анализа информации для принятия управленческих решений в области организации и управления бизнесом | ПК-1-З1 |
| | Специфику деятельности в области организации бизнеса и связанные с этим профессиональные задачи, в том числе связанные со сбором и анализом информации и принятием соответствующих управленческих решений | ПК-1-З2 |
| | Специфику деятельности в области ведения бизнеса и связанные с этим профессиональные задачи, в том числе связанные со сбором и анализом информации и принятием соответствующих управленческих решений | ПК-1-З3 |
| | Специфику деятельности в области управления бизнесом и организацией и связанные с этим профессиональные задачи, в том числе связанные со сбором и анализом информации и принятием соответствующих управленческих решений | ПК-1-З4 |
| | **Уметь:** | |
| | Выявлять, собирать и анализировать информацию для принятия необходимых решений в области организации и управления бизнесом | ПК-1-У1 |
| | Решать профессиональные проблемы и задачи, связанные с поиском и обработкой необходимой информации для принятия решений по вопросам организации бизнеса | ПК-1-У2 |
| | Решать профессиональные проблемы и задачи, связанные с поиском и обработкой необходимой информации для принятия решений по вопросам ведения бизнеса в различных экономических отраслях и сферах деятельности | ПК-1-У3 |
| | Решать профессиональные проблемы и задачи, связанные с поиском и обработкой необходимой информации для принятия решений по вопросам управления организациями и бизнесом в различных экономических отраслях и сферах деятельности | ПК-1-У4 |
| | **Владеть:** | |

| | | |
|---|---|---|
| | Применять метода и технологии поиска, сбора и анализа информацию для принятия необходимых решений в области организации и управления бизнесом | ПК-1-В1 |
| | Технологиями решения задач и проблем по вопросам организации бизнеса в различных отраслях экономики и сферах деятельности | ПК-1-В2 |
| | Технологиями и методами решения задач и проблем по вопросам ведения бизнеса в различных отраслях экономики и сферах деятельности | ПК-1-В3 |
| | Технологиями, методами и принципами решения задач и проблем по вопросам управления бизнесом в различных отраслях экономики и сферах деятельности | ПК-1-В4 |

## 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

| № | Форма обучения | Семестр | Общая трудоёмкость | | В том числе контактная работа с преподавателем | | | | | | Контроль | Сам. работа | Форма промежуточной аттестации |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | В з.е. | В часах | всего | Лекции | Сем | КоР | Конс | Э | | | |
| 1 | заочная | 2 | 4 | 144 | 12 | 4 | 4 | 1,6 | 2 | 0,4 | 6,6 | 125,4 | экзамен |
| 2 | очно-заочная | 1 | 4 | 144 | 40 | 24 | 12 | 1,6 | 2 | 0,4 | 33,6 | 70,4 | экзамен |

### Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий заочная форма обучения

| 1 | Наименование разделов, тем учебных занятий | Всего часов | Контактная работа с преподавателем | | | | | | Контроль | Сам. раб. | Формируемые результаты обучения |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Всего | Лекц | Сем | КоР | Конс | Э | | | |
| 1 | Понятие бизнеса. | 16 | 1 | 1 | | | | | | 15 | ПК-1-З1, ПК-1-У1, ПК-1-В1 |
| 2 | Предпринимательская фирма. | 16 | 1 | | 1 | | | | | 15 | ПК-1-З1, ПК-1-У1, ПК-1-В1 |
| 3 | Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности. | 17 | 1 | 1 | | | | | | 16 | ПК-1-З2, ПК-1-У2, ПК-1-В2 |
| 4 | Организация предпринимательской фирмы | 17 | 1 | 1 | | | | | | 16 | ПК-1-З2, ПК-1-У2, ПК-1-В2 |
| 5 | Внешняя и внутренняя среда бизнеса. | 16 | 1 | | 1 | | | | | 15 | ПК-1-З3, ПК-1-У3, ПК-1-В3 |
| 6 | Конкуренция в системе бизнеса | 17 | 1 | | 1 | | | | | 16 | ПК-1-З3, ПК-1-У3, ПК-1-В3 |
| 7 | Основные принципы менеджмента в бизнесе. | 17 | 1 | 1 | | | | | | 16 | ПК-1-З4, ПК-1-У4, ПК-1-В4 |

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 | Управление персоналом в бизнесе и деловая этика | 17,4 | 1 | | 1 | | | | | 16,4 | ПК-1-З4, ПК-1-У4, ПК-1-В4 |
| 9 | Промежуточная аттестация (экзамен) | | 4 | | | 1,6 | 2 | 0,4 | | | |
| | Итого: | 144 | 12 | 4 | 4 | 1,6 | 2 | 0,4 | 6,6 | 125,4 | |

## очно-заочная форма обучения

| 1 | Наименование разделов, тем учебных занятий | Всего часов | Контактная работа с преподавателем | | | | | | Контроль | Сам. раб. | Формируемые результаты обучения |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Всего | Лекц | Сем | КоР | Конс | Э | | | |
| 1 | Понятие бизнеса. | 12 | 4 | 3 | 1 | | | | | 8 | ПК-1-З1, ПК-1-У1, ПК-1-В1 |
| 2 | Предпринимательская фирма. | 12 | 4 | 3 | 1 | | | | | 8 | ПК-1-З1, ПК-1-У1, ПК-1-В1 |
| 3 | Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности. | 14 | 5 | 3 | 2 | | | | | 9 | ПК-1-З2, ПК-1-У2, ПК-1-В2 |
| 4 | Организация предпринимательской фирмы | 13 | 4 | 3 | 1 | | | | | 9 | ПК-1-З2, ПК-1-У2, ПК-1-В2 |
| 5 | Внешняя и внутренняя среда бизнеса. | 13 | 4 | 3 | 1 | | | | | 9 | ПК-1-З3, ПК-1-У3, ПК-1-В3 |
| 6 | Конкуренция в системе бизнеса | 14 | 5 | 3 | 2 | | | | | 9 | ПК-1-З3, ПК-1-У3, ПК-1-В3 |
| 7 | Основные принципы менеджмента в бизнесе. | 14 | 5 | 3 | 2 | | | | | 9 | ПК-1-З4, ПК-1-У4, ПК-1-В4 |
| 8 | Управление персоналом в бизнесе и деловая этика | 14,4 | 5 | 3 | 2 | | | | | 9,4 | ПК-1-З4, ПК-1-У4, ПК-1-В4 |
| 9 | Промежуточная аттестация (экзамен) | | 4 | | | 1,6 | 2 | 0,4 | | | |
| | Итого: | 144 | 40 | 24 | 12 | 1,6 | 2 | 0,4 | 33,6 | 70,4 | |

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)

### Тема 1. Понятие бизнеса.

Бизнес и экономика Сущность бизнеса. Бизнес как деловые отношения между участниками дела. Родовые черты бизнеса. Общие черты и различия в экономике и бизнесе. Цели субъектов бизнеса: сохранить, упрочить, приумножить имеющуюся собственность; возмещение затрат, получение и максимизация дохода; сохранение и укрепление конкурентоспособности каждой из сторон сделки. Общественный характер деятельности в среде бизнеса. Система бизнеса, охватывающая всех бизнесменов и интегрирующая их деятельность в единое целое. Субъекты бизнеса: собственно, предприниматели, потребители, граждане, работающие по найму, государственные органы. Понятие предпринимательского бизнеса. Виды предпринимательства: производственный, торговый, посреднический и финансовый. Потребительский бизнес и его особенности. Частная собственность на предметы потребления и услуги – основа потребительского бизнеса. Понятие и особенности бизнеса наемного работника. Частная собственность на рабочую силу – основа бизнеса наемных работников. Деловой интерес государства как субъекта бизнеса. Государственная собственность на средства производства, информацию, денежные ресурсы, государственные ценные бумаги и др.

### Тема 2. Предпринимательская фирма.

Субъекты бизнеса: физические и юридические лица. Права физических лиц. Характеристика юридических лиц. Филиалы и представительства. Коммерческие и некоммерческие организации. Понятие фирмы. Разновидности фирм. Предпринимательская деятельность без образования фирмы и ее формы. Функционирование временных трудовых коллективов. Предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности. Аренда имущества предприятия. Управление имуществом предприятия на праве хозяйственного ведения. Управление имуществом и иными объектами собственности на основе трастовых соглашений.

### Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности.

Смешанный характер российской экономики с точки зрения собственности. Общественный и частный секторы экономики. Хозяйственные товарищества как объединения предпринимателей. Сущность общества с ограниченной ответственностью. Ограниченный характер ответственности участников по обязательствам общества. Сферы действия хозяйственных обществ. Акционерное общество – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число одинаковых долей, каждая их которых выражена ценной бумагой (акцией). Разновидности акционерных обществ – открытые и закрытые акционерные общества. Преимущества АО перед другими формами предпринимательства: свобода концентрации и движения капитала, стабильность существования, профессиональное управление, ограниченная ответственность и возможность участия акционеров в управлении, лучшие возможности роста производительности труда и снижения издержек и др.

Производственные кооперативы как объединения граждан для совместной производственной и хозяйственной деятельности. Субсидиарная ответственность членов кооператива по обязательствам кооператива. Порядок распределения прибыли кооператива между его членами. Органы управления кооперативом. Простое товарищество как объединение индивидуальных предпринимателей и коммерческих организаций для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Понятие общей долевой собственности. Объединение капиталов как база для развития крупного бизнеса. Формы объединения предпринимателей: картель, синдикат, трест, консорциум, холдинг-компания, конгломерат. Государственные и муниципальные предприятия в форме унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Смешанные государственно-частные предприятия. Предприятия с иностранным капиталом: фирмы со 100% участием иностранного капитала, совместные предприятия. Малое предпринимательство: сущность, субъекты. Господдержка малого предпринимательства.

**Тема 4. Организация предпринимательской фирмы.**

Мотивация организации собственного дела. Внешняя и внутренняя среда предпринимательской фирмы. Важнейшие личностные качества предпринимателя: профессионализм, умение прогнозировать события, готовность к риску, уверенность в своих силах, способность к многовариантности решений, коммуникабельность и общая культура. Роль капитала в организации собственной фирмы и источники его получения. Разработка концептуальной идеи – важнейший этап по закладыванию фундамента будущего процветания. Способы генерации концептуальной идеи. Бизнес-план – документ, составленный предпринимателем для оценки перспективности концептуальной идеи. Структура и содержание бизнес-плана. Организационный этап создания предпринимательской фирмы. Разработка учредительных документов: устава и учредительного договора о создании фирмы. Порядок регистрации фирмы.

**Тема 5. Внешняя и внутренняя среда бизнеса.**

Значение изучения и учета внешней среды при управлении фирмой. Характеристики внешней среды: сложность, подвижность, взаимосвязь факторов, неопределенность. Элементы внешней среды прямого и косвенного воздействия на организацию. Взаимосвязь факторов среды прямого воздействия и факторов среды косвенного воздействия. Учет процессов глобализации и интеграции в управлении бизнесом. Социокультурные факторы внешней среды и этика менеджмента.

Переменные внутренней среды организации: цели, структура, технология, люди. Цели: виды, уровни, требования к формулированию. Структура организации: ключевые принципы построения. Задача как элемент внутренней среды организации. Штатное расписание, должностные инструкции – инструмент формализации задач. Классификации технологий по Томпсону и Вудворд. Организация как социотехническая система. Характеристики элемента внутренней среды «люди». Взаимосвязь внешней и внутренней среды организации. Ресурсы, качество и эффективность управления.

**Тема 6. Конкуренция в системе бизнеса**.

Понятие конкуренции и ее характерные черты. Рынок покупателя и рынок продавца. Типы конкурентного поведения предпринимателей: креативное, приспособленческое, обеспечивающее (гарантирующее). Методы конкурентного соперничества: ценовые и неценовые. Конкурентная стратегия как система действий предпринимательской фирмы, направленных на достижение ее конечных целей. Интеграция и монополизация – основные стратегические установки предпринимателей. Типы конкурентов в соответствии с ролевой функцией фирмы: лидеры, претенденты на лидерство, ведомые, новички. В соответствии с содержательной функцией предпринимательские фирмы делятся на следующие типы конкурентов: виоленты, патиенты, эксплеренты, коммутанты. Антимонопольное регулирование конкуренции. Методы недобросовестной конкуренции. Методы монополистической практики.

**Тема 7. Основные принципы менеджмента в бизнесе.**

Механизмы и принципы управления. Необходимость и потребность в управлении в организации. Функции менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль. Методы управления. Современные механизмы управления фирмой в условиях глобализации и цифровизации экономики. Требования к специалисту в области управления бизнесом. Личностные и профессиональные качества менеджера.

**Тема 8. Управление персоналом в бизнесе и деловая этика.**

Персонал и его виды. Основные принципы работы с персоналом. Система связей с общественностью. Материальное и моральное стимулирование труда.

Деловая этика как элемент экономической культуры. Взаимное влияние бизнеса и общества. Соблюдение деловых обязательств. Применение силового давления. Взаимоотношения с властями.

Бизнес-кодексы. Принципы деловой морали.

Тема 9. **Промежуточная аттестация (экзамен)**.

Вопросы к экзамену:

1. Место бизнеса в системе рыночной экономики.
2. Стратегия и тактика бизнеса.
3. Предпринимательская среда.
4. Функции бизнеса.
5. Система бизнеса.
6. Субъекты и объекты бизнеса.
7. Правовая основа бизнеса в России.
8. Понятие фирмы.
9. Признаки классификации предпринимательских фирм.
10. Основные организационные формы бизнеса.
11. Бизнес без организации юридического лица.
12. Коммерческие и некоммерческие организации.
13. Производственные кооперативы.
14. Хозяйственные товарищества.
15. Общество с ограниченной ответственностью.
16. Акционерное общество: характеристики и виды.
17. Государственные и муниципальные предприятия.
18. Смешанные государственно-частные предприятия.
19. Характеристика малого бизнеса. Достоинства и недостатки предприятий малого бизнеса.
20. Стратегии роста малых фирм.
21. Характеристика фирм крупного бизнеса (холдинги, ассоциации, концерны, консорциумы, тресты).
22. Фирмы с участием государственного и иностранного капитала.
23. Порядок создания фирм.
24. Формы участия в предпринимательской деятельности.
25. Реорганизация фирмы и ее разновидности.
26. Порядок ликвидации фирмы.
27. Банкротство и его причины. Процедура банкротства.
28. Внешняя среда организации и ее структура.
29. Внутренняя среда организации и ее структура.
30. Взаимосвязь внешней и внутренней среды организации.
31. Виды конкуренции в среде бизнеса.
32. Типы конкурентов. Выбор формы конкурентного поведения фирмы.
33. Инфраструктура бизнеса и ее элементы.
34. Механизмы и принципы управления.
35. Необходимость и потребность в управлении в организации.
36. Функции менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль.
37. Цели и задачи деятельности менеджера.
38. Схема процесса управления.
39. История развития профессии менеджера.
40. Содержание процесса управления и характеристика основных функций менеджера в организации.
41. Уровни управления в современной организации и их характеристика.
42. Принципы управления и их общая характеристика.
43. Организационно-административные методы управления.
44. Экономические методы управления.
45. Социально-психологические методы управления.

46. Принципы организации труда менеджера.
47. Делегирование полномочий.
48. Лидерство, власть, влияние. Формы власти.
49. Характеристика авторитарного, демократического и либерального стилей управления.
50. Методы управления, их классификация и характеристика.
51. Современные механизмы управления фирмой в условиях глобализации и цифровизации экономики.
52. Требования к специалисту в области управления бизнесом.
53. Личностные и профессиональные качества менеджера.
54. Менеджмент и предпринимательство.
55. Персонал и его виды.
56. Основные принципы работы с персоналом.
57. Материальное и моральное стимулирование труда.
58. Деловая этика как элемент экономической культуры.
59. Принципы профессиональной этики менеджера. Особенности этикета менеджера.
60. Взаимное влияние бизнеса и общества. Соблюдение деловых обязательств.

## Планы семинарских занятий

**Тема 1. Понятие бизнеса.**

Время - 2 час.

Основные вопросы:

Подготовка и обсуждение докладов и презентаций по следующим темам:

1. Понятие бизнеса и предпринимательства.
2. Родовые черты бизнеса.
3. Участники бизнеса.
4. Предпринимательство как элемент системы бизнеса.
5. Законодательство РФ о предпринимательской деятельности.

**Тема 2. Предпринимательская фирма.**

Время - 2 час.

Основные вопросы:

Подготовка и обсуждение докладов и презентаций по следующим темам:

1. Понятие физические и юридические лица.
2. Виды предпринимательских фирм.
3. Осуществление предпринимательской деятельности без образования фирмы.
4. Виды договоров о предпринимательстве без создания юридического лица.

**Тема 4. Организация предпринимательской фирмы.**

Время - 2 час.

Основные вопросы:

Подготовка и обсуждение докладов и презентаций по следующим темам:

1. Технология создания и регистрации предпринимательской фирмы.
2. Мотивы, побуждающие граждан заняться предпринимательской деятельностью.
3. Пути разработки концептуальной идеи фирмы.
4. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской фирмы.
5. Бизнес-план нового предприятия.
6. Государственная регистрация фирмы
7. Виды реорганизации фирмы.
8. Механизм реорганизации. Функции внешнего управляющего реорганизуемой фирмы.

9. Причины и порядок ликвидации фирмы
10. Внутренние и внешние факторы банкротства.
11. Процедура осуществления банкротства.

**Тема 5. Внешняя и внутренняя среда бизнеса.**
Время - 2 час.
Основные вопросы:
Подготовка и обсуждение докладов и презентаций по следующим темам:

1. Учет внешнего окружения (среды) при выработке стратегии.
2. Выявление сильных и слабых сторон фирмы.
3. Внешняя среда организации и ее субъекты.
4. Характеристика внешней среды: взаимосвязанность,
5. подвижность, сложность, неопределенность
6. Внутренняя среда организации и ее субъекты.
7. Факторы прямого и косвенного воздействия.
8. Характеристика факторов в PEST-анализе

**Тема 6. Конкуренция в системе бизнеса.**
Время - 2 час.
Основные вопросы:
Подготовка и обсуждение докладов и презентаций по следующим темам:
1. Понятие и характерные черты конкуренции между предпринимателями.
2. Рынок покупателя и рынок продавца.
3. Формы и методы конкурентной борьбы между малыми, средними и крупными фирмами.
4. Интеграция в системе бизнеса.
5. Методы недобросовестной конкуренции.
6. Монополистическая практика предпринимательских фирм
7. Понятие доминирующего положения на рынке.

**Тема 7. Основные принципы менеджмента в бизнесе.**
Время - 2 час.
Основные вопросы:
Подготовка и обсуждение докладов и презентаций по следующим темам:
1. Принципы и ресурсы построения организации.
2. Жизненный цикл организации.
3. Сущность, виды и этапы планирования, принципы его
4. осуществления.
5. Сущность, виды и принципы делегирования полномочий.
6. Сущность и характеристика основных структур управления предприятием.
7. Понятие и сущность мотивации.
8. Понятие и сущность контроля, факторы влияющие на необходимость контроля.
9. Содержание и характеристика основных видов контроля по времени и срокам осуществления.
10. Роли менеджера в организации.
11. Профессиональные и личностные качества менеджера.

## 6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1.1. Основные категории учебной дисциплины для самостоятельного изучения:

Менеджмент – это интеграционный процесс, с помощью которого профессионально подготовленные специалисты формируют организации и управляют ими посредством постановки целей и разработки способов и методов их достижения.

Менеджер – участник (работник, член) организации, осуще¬ствляющий профессиональную управленческую деятельность, решающий задачи управления.

Метод контроля – совокупность способов и приемов выявления субъектом управления степени соответствия принимаемых решений установленным стандартам, а также проверку фактического состояния исполнения этих решений.

Метод руководства – совокупность способов и приемов управляющего воздействия менеджера на управляемый объект (на деятельность возглавляемого коллектива в целом и отдельных его членов).

Методы стимулирования – методы управления деятельностью работников, подразделений, организаций, основанные на использовании разного рода моральных и материальных стимулов и мотивов.

Личные качества работника – его индивидуальные свойства: мировоззрение и идеалы; способности и темперамент; уровень развития психологических функций и их взаимосвязи; эмоциональные, интеллектуальные и волевые черты; индивидуальные потребности, мотивы, склонности и вкусы и т.д.

Наука управления – совокупность знаний о законах и закономерностях социального управления.

Научная организация труда (НОТ) – организация труда на основе достижений науки и техники управления, знаний в области физиологии человека и гигиены труда с целью повышения его эффективности и сохранения здоровья работников.

Объект управления - управляемая подсистема, на которую оказывает воздействие управляющая подсистема. В качестве О.У. выступают различные явления и процессы: человек, коллектив, социальная общность, механизмы, технологические процессы, аппараты, на которые осуществляет воздействие субъект управления.

Организация – это группа людей, деятельность которых координируется для достижения поставленных общих целей.

Профессионализм – совокупность способностей, знаний, умений и навыков, связанных с профессией, т.е. с основным родом занятий работника, его трудовой деятельностью.

Профессиональная этика – подразумеваемый или обусловленный набор моральных норм, служащий руководством поведения в той или иной профессиональной деятельности.

Процесс управления – деятельность объединенных в определенную структуру субъектов управления, направленная на достижение поставленных целей управления путем реализации определенных функций и применения соответствующих принципов и методов управления.

Стиль управления — совокупность наиболее характерных и устойчивых Субъект управления — управляющая подсистема, которая оказывает управленческое воздействие на объект управления. При этом субъект управления является частью объекта управления.

Исследование рынка – 1) систематическое производственное (для совершенствования производства) исследование рынков, их способности обеспечивать воспроизводство товаров или услуг для удовлетворения имеющихся и потенциальных потребителей. Исследование охватывает рынки сбыта, рынки рабочей силы, рынки капитала, рынки сырья и материалов; 2) количественный и качественный анализ одного или совокупности рынков для получения информации о потенциале, емкости рынка, характеристиках конкурентной среды, ценах.

Абонемент – право пользования чем-либо на определенный срок, а также документ, удостоверяющий это право.

Аванс – денежная сумма или другая имущественная ценность выдаваемая или перечисляемая в счет предстоящих платежей за выполнение работ, оказание услуг и др.

Авторизация – процесс, когда продавец, кассир или сам держатель карточки через банкомат запрашивают разрешение на использование карточки для оплаты товара на определенную сумму.

Авуары – активы, которыми производятся платежи и погашаются обязательства.

Агент – юридическое или физическое лицо, совершающее операции по поручению другого лица за его счет и от его имени, не являясь при этом его служащим.

Адаптивность способность организации как системы реагировать на изменения условий функционирования. Чем выше скорость реакции на выявленные изменения, тем выше степень организованности системы. Внешним проявлением адаптивности является маневренность, а внутренним гибкость.

Активы – любая собственность компании: машины, здания, запасы, ценные бумаги, патенты и др.

Акцепт - согласие на заключение договора в соответствии с предложением другой стороны.

Амортизация - перенесение стоимости постепенно снашивающихся основных фондов на стоимость вырабатываемой продукции.

Анализ финансовый - анализ соответствия реальной экономической ситуации величины, состава и структуры денежных фондов, денежных потоков, уровня и динамики цен, финансовых отношений между хозяйствующими субъектами и с регулирующими системами на рынке.

Аннуитет - ежегодный платеж , равновеликие платежи. Которые производятся (получаются) в равныепромежутки времени в течение датированного промежутка времени.

Аппроксимация издержек – проблема связи переменных затрат с объемом реализации продукции.

Аренда – договор, по которому арендодатель предоставляет арендатору имущество во временное пользовыание за определенное вознаграждение- арендную плату.

Ассортимент - состав однородной продукции по видам, сортам, маркам.

Аукцион – продажа с публичных торгов, при которой продаваемый товар приобретается лицом, предложившим наивысшую цену.

Аффилирование - присоединение предприятия, фирмы к другому бодее крупному, родственному предприятию в качестве филиала.

«бай-бэк» - долгосрочная товарообменная операция, при которой поставки оборудования в кредит в последующем оплачиваются произведенной с их помощью продукцией.

Баланс – соотношение взаимосвязанных показателей, характеризующее в числовом выражении динамику развития народного хозяйства или предприятия, движение его средств и накоплений.

Банкротство – установленное судом неспособность должника платить по своим обязательствам.

Бизнес-реинжиниринг построение формальных, воспроизводимых методик управления изменениями в компании, которые поддерживаются современными информационными технологиями и средствами моделирования.

Бонус – дополнительное вознаграждение, премия, дополнительная скидка в соответствии с условиями сделки.

Брейк - быстрое и резкое падение цен.

Бум – быстрое и стабильное повышение цен и деловой активности.

Венчурные предприятия – рисковые предприятия- мелкие и средние предприятия, занимающиеся научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений, по заказам крупных фирм или государства.

Виртуальная корпорация совокупность компаний, объединенных на базе современных информационных систем.

Выборка – отобранная для статистического исследования чпсть единиц общей совокупности.

Выравнивание - покупка и продажа с целью сбалансирования существующей рыночной позиции.

Выручка чистая – величина продаж за минусом косвенных налогов (НДС и акцизов). Гибкость

способность организации как системы изменять свое состояние в пределах, обусловленных критическими состояниями параметров системы.

Декларация – заявление о доходах для уплаты налога; -перечень товаров для уплаты таможенных пошлин.

Деньги- особый вид товара, служащий всеобщим эквивалентом, выполняют функции меры стоимости, средств обращения, платежей, мировых денег.

Дефляция – изъятие из обращения части наличных денег путем увеличения налогов, повышения учетной ставки и обязательных резервов коммерческих банков, продажи государственных ценных бумаг, сокращения государственных расходов.

Дивиденд – часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами, в соответствии с суммой и видом акций, находящихся в в их владении.

Дисконт- скидка, разница между текущей ценой ценной бумаги и ценой погашения или ценой номинала.

Доход-брутто –доход по ценным бумагам до уплаты налога.

Доход годовой – показатель, используемый при определении продажной стоимости предприятия или земли, когда их цена измеряется величиной среднегодовой прибыли или ренты; цена устанавливается равной N годовых доходов.

Доход реальный – индивидуальная покупательная способность, определенная на базе заработной платы, скорректированной на уровень инфляции.

Доход чистый( чистая прибыль) –прибыль предприятия после уплаты налогов и других платежей из прибыли.

Жизненный цикл организации ряд последовательных стадий, которые проходит организация в своем развитии от рождения до прекращения своей деятельности (рождение, рост, зрелость, смерть). Для каждой из этих стадий присущи свои особенности функционирования, а значит и стратегии.

Жизненный цикл товара – совокупность взаимосвязанных процессов от начала внедрения на рынке конкретного товара до его окончательного ухода из сферы потребления.

Заем – денежная операция, заключающаяся в получении известной суммы в долг на определенных условиях возврата.

Заимствование – привлечение земных средств на определенный срок в форме банковского или коммерческого кредита, выпуска ценных бумаг.

Закономерность это предварительный этап отражения закона. Обобщенное понимание выявленных закономерностей база для формулирования закона.

Закон синергии. Потенциал организованного целого превышает арифметическую сумму потенциалов частей, входящих в состав целого.

Затраты капитальные – производственные затраты на оборудование, здания, сооружение и т.д.

Зачет – взаимное погашение обязательств и требований.

Издержки производства – затраты труда и капитала на производство товара.

Издержки постоянные – издержки по операциям или производственные издержки, носящие фиксированный характер и не связанные с изменением уровня производства.

Инвестиции – капиталовложения 1 – в основной капитал и материально-товарные запасы для развития производства, 2 – вложения средств в финансовые активы с целью получения дохода.

Инвестиционный трест – финансовая компания, инвестирующая свой капитал в акции и облигации других компаний.

Индекс – статистический показатель, характеризующий изменение тех или иных явлений; рассчитывается путем отнесения сравниваемой (фактической) величины к принятой за базисную величину предшествующего периода.

Инкассо – банковская операция, по которой банк получает по поручению своего клиента причитающиеся ему денежные средства от третьих лиц на основании расчетных документов, акцепта ценных бумаг и товарных документов.

Интеллектуальная собственность – совокупность объектов авторского и изобретательского права: изобретения, открытия, товарные знаки, научные и художественные произведения и др.

Инфляция – переполнение каналов обращения бумажными деньгами, вызывающее их обесценение и рост цен; является результатом превышения спроса над предложением.

Интеллектуальные организации совокупность мелких взаимосвязанным между собою организаций, осуществляющих свое взаимодействие на принципах «свободного общества». Исполнители наделены правом принятия решений и несут прямую ответственность за их исполнение.

Калькуляция стоимости сметная – плановые, исчисленные в денежном выражении затраты на производство, реализацию продукции, услуги + прибыль.

Капитал -1) самовозрастающая стоимость, 2) собственность компании, представляющая собой балансовую стоимость выпущенных ею акций и накопленные чистые доходы.

Капитализация – превращение в капитал – рыночная оценка акций, выпущенных фирмой, капитала компании и его составных частей.

Капиталовложении – (инвестиции) –совокупность затрат, осуществляемых в виде долгосрочных вложений капитала в различные отрасли хозяйства как внутри страны, так и з0а рубежом с целью получения прибыли.

Качество – совокупность свойств товара, определяющих

его пригодность для использования по назначению потребителем.

Компания – корпоративная организация, деятельность которой регулируется принятыми в стране законами, обычно имеет акционерный капитал.

Кондиции – условия о качестве и упаковке товара.

Консорциум – временное объединение нескольких компаний или банков для осуществления конкретных проектов или предоставления кредита.

Контингент – установленное предельное количество товара, которое может быть импортировано в какую-либо страну.

Концерн – наиболее развитая форма объединения предприятий с помощью систмы участий, финансовых связей, договоров об общности интересов; предприятия, входящие в концерн номинально остаются самостоятельными, а фактически подчинены единому хозяйственному руководству.

Конъюнктура – совокупность условий в их взаимосвязи; совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики; экономическая ситуация на рынке в определенный момент времени.

Корпорация – 1) общество, союз, группа лиц, объединяемая общностью профессиональных или сословных интересов; 2) форма акционерного общества.

Котировка –текущая цена на товар, ценные бумаги; курс валюты на рынке;

Команда это группа людей, имеющих общие цели, взаимодополняющие навыки и умения, высокий уровень взаимозависимости и разделяющих ответственность за достижение конечных результатов.

Культура организации (деловая культура, корпоративная культура) специфический способ организации и развития людей, объединенных для достижения общей цели. Специфика заключается в способах деятельности, формах развития, характере реагирования на изменения внешней и внутренней среды.

Культура организации совокупность общих ценностей и норм поведения, разделяемых большинством членов организации или ее активным ядром, которые служат средством внутренней регуляции и программирования организационного поведения.

Купон – свидетельство, дающее право кредитору получить проценты.

Курс официальный – курс установленный центральным банком.

Курсовая разница – разница между курсом продавца и курсом покупателя.

Лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования; форма кредитования экспорта товаров длительного пользования.; арендная форма экспорта машин и оборудования.

Лицензия – разрешение , выдаваемое государственными органами на право ввоза или вывоза товаров; предоставленное на определенных условиях разрешение на использование запатентованного изобретения, товарного знака, промышленного образца.

Маржа – разность между двумя показателями; между курсом покупателя и курсом продавца и др.

Маркетинг – анализ и прогноз рыночной ситуации для ориентации производства и разработка системы мер для создания лучших экономических условий продажи товара.

Маневренность способность организации как системы изменять направления движения (функционирования), сохраняя при этом качественную определенность. Качественная определенность системы определяется устойчивым порядком, который закрепляется структурой, и позволяет элементам системы выполнять заданные функции. Взаимосвязанные количественные параметры системы, могут при этом изменяться в определенных пределах, позволяющих не нарушать установленный порядок.

Методы анализа организационного состояния анкетирование, интервьюирование, структурный и функционально-стоимостной анализ.

Методы построения организационных структур управления метод аналогий, метод структуризации целей, экспертно-аналитический метод, метод организационного моделирования, програмно-целевой метод.

Надбавка к цене – устанавливается в зависимости от особых требований покупателя , за повышение качества товара, предоставление дополнительных услуг и т.д.

Надежность – комплексное свойство, которое характеризует способность системы выполнять заданные функции в течение определенного периода времени с заданными параметрами качества. Надежность является условием сохранения (выживаемости организации).

Налоги – обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц, используемые для финансирования государственных расходов.

Норма сбережения – доля личного располагаемого дохода, остающаяся в распоряжении владельца и используемая длч накопления или погашения долга.

Оборот – бухгалтерский термин, обозначающий валовый доход или валовый объем продаж до любых вычетов.

Оборотные средства – денежные средства компании, используемые для финансирования текущей деятельности.

Обратное вливание – реинвестирование прибыли в производство вместо выплаты всей прибыли в форме дивидендов.

Норма управляемости (диапазоном руководства) – то число подчиненных, которыми эффективно может управлять один уководитель.

Организация это деятельность, направленная на установление и обеспечение целесообразных связей между элементами системы, обусловливающих ее нормальное функционирование и развитие.

Организация это объединение людей, исповедующих общие ценности, деятельность которых координируется для достижения общей цели. Поведение людей в организации должно быть не только целенаправленным, но и ценностно- ориентированным.

«Организация это средство для достижения цели при заданных ограничениях» (Оптнер С.)

Оферта – официальное предложение для участия в международных торгах по размещению заказов на оборудование, промышленное строительство; - формальное предложение определенному лицу заключить сделку с указанием полных условий.

Паритет - равноценность, равенство, одинаковое положение.

Покупательная способность – возможность покупателя приобретать товары и услуги , основанная на личных доходах и кредитоспособности.

Потенциал организации совокупность ресурсов и источников их пополнения.

Пошлина- государственные сборы, которыми облагаются товары, пропускаемы через таможенную границу данной страны.

Предел нижний – минимально приемлемый доход по инвестициям.

Предприниматель – лицо, которое изыскивает средства для организации предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск.

Прейскурант – справочник цен и сортов товаров.

Прибыль – превышение доходов над расходами; разница между стоимостью и себестоимостью продукции.

Принципы организации это общие правила формирования

(самоформирования) систем в природе и обществе, обеспечивающие их упорядоченность и целесообразность функционирования.

Основным принципом организационного построения является принцип рационального сочетания централизации-децентрализации. Степень централизации-децентрализации управления задается условиями функционирования организации, личностью руководителя и зрелостью культуры организации.

Прожиточный минимум – минимум жизненных средств, необходимых для поддержания жизнедеятельности работника и его семьи, воспроизводства рабочей силы.

Пролонгация - продление срока действия договора, соглашения.

Развитие организации ее необратимое, направленное и закономерное

изменение во времени. Является объективным процессом, независимым от желания или нежелания членов организации.

Расходы фиксированные (накладные) - расходы на управление и хозяйственное обслуживание производства, включаемые наряду с основными затратами в себестоимость продукции.

Расходы эксплуатационные – расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – одна из статей калькнной на инфляцию.ляции себестоимости продукции.

Реализуемость (ликвидность) – показатель легкости, с которой что-либо может быть продано.

Реальный доход – индивидуальная покупательная способность, определенная на базе заработной платы, скорректированной на инфляцию.

Реинжиниринг бизнес-процессов – целостное и системное моделирование и кардинальная реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, в результате чего упрощается организационная структура, перераспределяется и минимизируется использование различных ресурсов, сокращаются сроки реализации потребностей отдельных клиентов, повышается качество их обслуживания. Основные принципы реинжиниринга: горизонтальное сжатие процесса, вертикальное сжатие процесса, переход от функциональных подразделений к командам процессов, т. е. к объединению людей в группы, выполняющие совместно законченную часть работы процесс.

Резервы – запасы материальные и денежные, создаваемые для компенсации действия различных неучтенных факторов на рынке, стихийных бедствий, сбоев в производстве; - возможности улучшения использования имеющихся производственных ресурсов.

Рекламация - претензия к качеству товара, услуги, содержащая требование устранения недостатков, снижения цены, возмещения убытков.

Релевантность – способность организации как системы избирательно реагировать на воздействия внешней среды. Релевантные отношения – это отношения логического следования. Внешняя среда, которая оказывает влияние на данную систему, называется релевантной.

Рента – регулярно получаемый не от предпринимательской деятельности доход с капитала, имущества или земли.

Риск – случайности или опасности, которые носят возможный, а не неизбежный характер и могут являться причинами убытков; обычно осуществляется страхование различных видов рисков.

Рынок – совокупность экономических отношений, проявляющихся в сфере обмена товаров между производителями и потребителями, которая обособилась в результате разделения труда; различают рынки сырьевые, машин и оборудования, продовольственных товаров, валютный и др.

Реорганизация процесс радикального изменения структурной композиции вследствие слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования.

Реструктуризация совокупность мероприятий по приведению условий функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегии ее развития.

Реформирование организаций изменение принципов их действий, направленное на повышение эффективности функционирования и развития. Средства реформы: реорганизация и реструктуризация.

Сальдо – разность между денежными поступлениями и расходами.

Себестоимость – первоначальная стоимость – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции, работ и услуг.

Сертификат – удостоверение, письменное свидетельство; заемное финансовое обязательство государственных органов.

Спред – общая разница; разница между курсом покупателя и курсом продавца;

Средства производства – материальные факторы производства: здания, машины, оборудование.

Синергия (от греч. sinergeia совместное действие) научное направление, исследующее процессы самоорганизации в природных, социальных и когнитивных (познавательных) системах.

Система – целесообразная совокупность взаимообусловленных, взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, образующих единое целое.

Структура управления – форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение намеченных целей менеджмента.

Структура является результатом сознательного выбора, такого варианта ее построения, который в наибольшей степени обеспечивает реализацию стратегий организации при минимальных затратах на координацию взаимодействия отдельных ее элементов.

Счет – товарный документ, выписываемый продавцом на имя покупателя и удостоверяющий поставку товара или оказание услуг иих стоимость.

Тариф – система ставок, определяющая плату за различные услуги: перевозки, оплату труда, таможенных пошлин.

Текучесть рабочей силы- процесс неорганизованного перемещения работников с одного предприятия на другое.

Тендер – 1) заявка, оферта, письменное предложение; 2) извещение о намерении поставить товар по срочному контракту; 3) приглашение поставщикам на конкурсной основе поставить товар на заранее установленных условиях.

Товарная квитанция – складская расписка.

Традиционный менеджмент делает упор на построение функциональной структуры, а бизнес - инжиниринг на построение бизнес-процессов.

Трест – форма монополии, при которой все объединяющиеся предприятия теряют свою коммерческую и производственну. Самостоятельность, руководство осуществляется из единого центра, общая прибыль распределяется в соответствии с долевым участием.

Уставный капитал – определен уставом, включает номинальную стоимость выпущенных акций, вложения государственных средств, частные паевые взносы.

Устойчивость – способность организации как системы противостоять воздействиям внешней среды, сохраняя при этом качественную определенность.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента.

Фактура- накладная – счет на отправленный или отпущенный покупателютовар, содержащий подробные данные о виде, количестве и стоимости товара и обозначение всех относимых за счет покупателя расходов.

Фрахт – плата за перевозку грузов водным путем: - груз , перевозимый транспортом по воде. Суше, или воздуху.

Франко- обозначает, что определенная часть расходов по транспортировке, погрузке, страховке совершается за счет продавца и не оплачивается покупателем.

Цена – денежное выражение стоимости товара; формируется на мировом и внутреннем рынках.

Цель – наиболее общий ориентир деятельности организации в плановом периоде. Это – главный системообразующий фактор, который определяет все аспекты строения и деятельности организации.

Чек – документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной суммы определенному лицу или предъявителю.

Эмбарго – запрещение государством ввоза или вывоза в другую страну товаров, услуг или других ценностей.

Эффективность – степень реализации целей организации при минимальных, но необходимых затратах. Это отношение результата деятельности организации к затратам на ее качественное достижение.

6.1.2. Задания для повторения и углубления приобретаемых знаний.

| № | Код результата обучения | Задания |
|---|---|---|
| 1 | ПК-1-З1 | 1. Охарактеризуйте место бизнеса в системе рыночной экономики.<br>2. Раскройте стратегию и тактику бизнеса. |
| 2 | ПК-1-З1 | 3. Перечислите и раскройте функции бизнеса.<br>4. перечислите и раскройте субъекты и объекты бизнеса. |
| 3 | ПК-1-З2 | 5. Раскройте правовые основы бизнеса в России.<br>6. Раскройте понятие и признаки фирмы. |

| | | |
|---|---|---|
| 4 | ПК-1-З2 | 7. Раскройте признаки классификации предпринимательских фирм.<br>8. Охарактеризуйте основные организационные формы бизнеса. |
| 5 | ПК-1-З3 | 9. Охарактеризуйте внешнюю среду организации и ее структуру.<br>10. Охарактеризуйте внутреннюю среду организации и ее структуру. |
| 6 | ПК-1-З3 | 11. Перечислите и раскройте виды конкуренции в среде бизнеса.<br>12. Перечислите и раскройте типы конкурентов. и выбор формы конкурентного поведения фирмы. |
| 7 | ПК-1-З4 | 13. Объясните необходимость и потребность в управлении в организации.<br>14. Перечислите и раскройте функции менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль. |
| 8 | ПК-1-З4 | 15. Охарактеризуйте деловую этику как элемент экономической культуры.<br>16. Раскройте принципы профессиональной этики менеджера. |

6.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений.

| № | Код результата обучения | Задания |
|---|---|---|
| 9 | ПК-1-У1 | 1. Создайте модель этапов создания нового предприятия (графически) и напишите комментарии. |
| 10 | ПК-1-У1 | 2. Создайте модель с комментариями форм государственной поддержки малого предпринимательства, с учетом региональных особенностей (регион на выбор). |
| 11 | ПК-1-У2 | 3. Охарактеризуйте модель мотивации к созданию собственной фирмы. Проанализируйте возможные мотивы и способы их реализации в собственном бизнесе. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 12 | ПК-1-У2 | 4. Разработайте бизнес-план (схематично) создания собственной организации. |
| 13 | ПК-1-У3предприятие | 5. Создайте модель воздействия факторов внешней среды на создаваемое выбранной сферы деятельности. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 14 | ПК-1-У3 | 6. Проанализируйте внешнюю среду организации по выбору на предмет конкуренции. Выделите основных конкурентов, определите их сильные и слабые стороны, применяемые методы воздействия на конкурентов. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 15 | ПК-1-У4 | 7. ПРоанализируйте любую организацию на выбор на предмет организации управления в фирме. Выделите уровни управления, функциональные подразделения, проанализируйте структуру организации и ее соответствие выбранной сфере деятельности. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 16ПК-1-У4персоналом | | 8. Охарактеризуйте модель мотивации как основной части управления на малом предприятия (на конкретном примере).<br>Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений.

| № | Код результата | Задания |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| 17 | ПК-1-В1 | Выполните задание 1.<br>Основываясь на следующих данных, решите поставленные задачи. Точка зрения:“Прибылифордовскихпредприятий,заисключением сравнительно ничтожных сумм, перешли обратно в капитал предприятия. Мы всегда продавали наши изделия по цене, более высокой, чем издержки производства, хотя часто снижали цены до такой степени, что прибыль почти исчезала, и нам приходилось изобретать способы дальнейшего понижения издержек, дабы обеспечить себе прибыль. ...Прибыль принадлежит самому предприятию и обеспечивает ему возможность оказывать обществу услуги и продолжать свой естественный рост” (Г.Форд).<br>Точка зрения: “Форд моторс” в 1956 г. превратилась в акционерную компанию. ...Фирма оказалась во владении большой группы акционеров, кровно заинтересованных в благополучии и эффективной деятельности компании. ...Они контролировали нашу деятельность с помощью квартальных отчетов и четыре раза в году мы выплачивали им из наших доходов дивиденды» (Л.Якокка).<br>1. В чем разница предпринимательского и менеджерского доходов?<br>2. Почему предпринимательский стиль управления (менеджмента) инвариантен сфере применения и субъекту реализации? |
| 18 | ПК-1-В1 | Задание 2.<br>Выберите определенную сферу деятельности: торговля, общественное питание, консалтинг, туризм и др. Предложите пример создания малого предприятия:<br>-с целю получения прибыли;<br>-с некоммерческой целью.<br>Опишите характер деятельности предлагаемого предприятия, сформулируйте его цель и миссию |
| 19 | ПК-1-В2 | Задание 3.<br>Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. В условиях рыночной экономики предприниматели – это граждане, не ограниченные законом в дееспособности. Допускается и коллективное предпринимательство. Предпринимательская деятельность предполагает инициативность, имущественную ответственность, хозяйственныйриск. Активная предпринимательская деятельность – основа стабильности экономики.<br>Как Вы считаете, какие условия должны быть созданы для развития предпринимательства?<br>Можно ли к таким условиям отнести формирование новой экономической среды, культуры, деловой этики? |

| | | |
|---|---|---|
| 20 | ПК-1-В2 | Задание 4.<br>Основываясь на следующих данных, решите поставленные задачи.<br>Точка зрения: “Когда человек понимает, что ответственность несет он сам, а результат зависит непосредственно от него, он преображается” (Д. Грейсон).<br>Точка зрения: “...Предприятие не только источник новаторства, но и долговременное человеческое творение. Но ни законам, ни трудовым коллективам не должно быть позволено мешать проверять качество инноваций на рынке. Это не проблема предприятий - это проблема благосостояния общества.<br>Трудовой коллектив не надежный партнер в выработке рискованных решений, но хороший судья оценки экономических последствий этих решений. Интенсивный обмен информацией между членами трудового коллектива - главное в достижении самоуправления. Оно должно быть ограничено оценкой эффективности и участием в реализации, но не влиянием на предпринимательский менеджмент” (Современный менеджмент).<br>1. Почему внутрифирменное предпринимательство в большей степени связано с отдельными личностями, а не с высшим руководством или коллективом в целом?<br>2. Как влияет трудовой коллектив на инновационность предпринимательства? |

| | | |
|---|---|---|
| 21 | ПК-1-В3 | Выполните задание 5.<br>Проведите конкурентный анализ основных операторов услуг сотовой связи на базе концепции 4Р, используя таблицу 1 (как пример, можно характеристики дополнять). В качестве примера рассмотрите компания Теле2 и ее основных конкурентов – МТС, Мегафон и Билайн.<br>Таблица 1.<br>Факторы конкурентоспособности Наша фирма Конкуренты<br>А Б В<br>1. Product<br>Надежность<br>Качество<br>Престиж торгового знака<br>Фирменный стиль<br>Уникальность дополнительных услуг.<br>Многовариантность набора изделий и услуг.<br>Широта ассортимента.<br><br>2. Price<br>Отпускная<br>Розничная<br>Скида с цены (за что)<br>3. Place<br>Стратегия сбыта<br>Виды распределения продукции<br>Число дилеров<br>Число дистрибьютеров<br>Степень охвата рынка<br>Регионы сбыта.<br>4. Promotion<br>Формы рекламы<br>Места размещения рекламы<br>Частота появления рекламы<br>Участие в выставках<br>Упоминание в СМИ |
| 22 | ПК-1-В3 | Задание 6.<br>Проведите отраслевой анализ автомобильной отрасли на примере деятельности ведущих автогигантов мира. Выявите принципиальные моменты лидерства этих компаний. Ответ обоснуйте. |

| | | |
|---|---|---|
| 23 | ПК-1-В4 | Выполните задание 7.<br>Прочитайте нижеприведенные ситуации и дайте ответы на вопросы к ним.<br><br>Ситуация 1. Из наблюдений президента железнодорожной компании: «Многие менеджеры железнодорожных управлений заняты тем, что проверяют билеты, смазывают оси, прочищают паровые свистки и показывают по¬вару вагона-ресторана, как делается салат. И потом еще удивляются, что их дела кончаются провалом». Вопрос. А чем же должны заниматься менеджеры?<br><br>Ситуация 2. При проведении реконструкции производства мастер Иванов получил задание перевести 10 своих подчиненных на другую работу. Мастеру это поручение было крайне неприятно. Он не хотел бы, чтобы его люди были в пре¬тензии на него, поэтому размышлял, как лучше всего устраниться от этого дела. Наконец нашел выход: он предложил своему начальнику цеха всех своих подчи¬ненных - 20 человек — и попросил его выбрать тех десятерых, которые ему пока¬жутся подходящими. Увы, начальник на эту уловку не попался. Вопросы.<br><br>1. Обоснован ли на ваш взгляд был отказ начальника цеха мастеру Иванову?<br>2. Как Вы думаете, какие принципы управления разъяснил при отказе на¬чальник цеха мастеру Иванову?<br>3. Какой теоретический принцип хотел применить мастер Иванов, обращаясь к начальнику цеха?<br><br>Ситуация 3. Это был по-настоящему несчастливый день для мастера Пет¬рова. Два его сотрудника сообщили, что они больны. Рано утром один подвер¬нул на лестнице ногу, и его сразу же увезли в больницу, а через два часа другой повредил руку при заточке инструмента. А ведь через три дня должен быть вы¬полнен большой заказ для фирмы «Шмидт и К».<br><br>С большим трудом мастер перераспределил задания среди оставшихся ра¬бочих и ушел на согласование к конструктору. Когда он вернулся из конструк¬торского бюро, то увидел, что трое из оставшихся рабочих отсутствуют. Оказа¬лось, что в отсутствие мастера приходил главный инженер предприятия и дал указание трем рабочим немедленно идти вместе с ним на разгрузку вагонов.<br>Так как мастер Петров не мог больше увидеть главного инженера, то рас¬поряжение начальства нельзя было отменить. Тем самым становилось невоз¬можным выдержать сроки выполнения заказа фирмы «Шмидт и К».<br><br>Вопросы.<br>1. Кто виноват в сложившейся ситуации?<br>2. Какой принцип управления был нарушен в данной ситуации? |

| | | |
|---|---|---|
| 24 | ПК-1-В4 | Задание 8.<br>Проанализируйте ситуацию и ответьте на поставленные вопросы.<br>«Дилемма для Ирины»<br>Перед Ириной стояла дилемма, как ей поступить? Недавно она начала ра¬ботать в одной консультационной бухгалтерской фирме и уже столкнулась с проблемой, которая могла повлиять на ее будущие отношения в фирме. В ходе аудита одной компании она обнаружила, что большая сумма денег, в действи¬тельности выплаченная работникам этой компании, не была проведена, как по¬ложено, через фонд<br>заработной платы. Такая практика являлась достаточно распространенной во многих коммерческих и государственных структурах и помогала скрыть существенную часть наличности от налогов.<br><br>Ирина считала, что эта практика является неправильной и незаконной и должна получить соответствующее отражение в аудиторском отчете. Она под¬няла этот вопрос в разговоре с Николаем, старшим в ее аудиторской группе. Он признал, что такая проблема в целом существует, но ничего не сделал, чтобы продвинуться в ее разрешении дальше. Николай предложил Ирине поговорить с руководителем фирмы, если ее что-то в этом деле не удовлетворяет.<br>Прежде чем идти к руководителю, Ирина долго думала об этой проблеме. На занятиях по аудиту, которые она продолжала посещать и которые периоди¬чески проводились фирмой, упор делался на этику профессионального аудита и на приверженность ее фирмы высоким этическим стандартам.<br>Это ее окончательно убедило в необходимости встречи с руководителем фирмы. Однако визит к руководству оказался неудачным. Алексей Петрович, директор фирмы, согласился с тем, что обнаруженная Ириной практика, вооб¬ще-то не является правильной. Вместе с тем он отметил, что и другие клиенты, с которыми им приходилось иметь дело, поступали подобным образом. Алек¬сей Петрович пошел даже на то, что сказал Ирине о возможности потери кли¬ента в том случае, если обнаруженный ею факт найдет отражение в аудитор¬ском отчете. Он дал понять, что такой исход дела его мало устраивает. От этой встречи у Ирины осталось ощущение, что, если она пойдет в разрешении про¬блемы дальше, то непременно приобретет себе врага. Состояние неудовлетво-ренности и беспокойства у нее не проходило, и она решила обсудить эту про¬блему с кем-нибудь из коллег.<br>Ирина обратилась к Борису и Михаилу, работавшим в фирме уже около двух лет. Оказалось, что они и раньше сталкивались с подобными случаями в своей аудиторской работе. Они были удивлены, что Ирина обратилась к дирек¬тору фирмы, минуя своего непосредственного руководителя - начальника от¬дела аудита. Борис и Михаил обратили ее внимание на то, что если она настоит на своем, то им не избежать неприятностей. Они признали, что в сущности дей¬ствия клиентов были неверными, но они не решались отражать это в аудитор¬ских отчетах. К этому их подталкивало знание факта, что руководство фирмы смотрит на это «сквозь пальцы». Поэтому они не хотели создавать проблемы. Борис<br>и Михаил призвали Ирину быть "членом команды" и снять этот вопрос.<br>Перед Ириной встал выбор. В принципе, она могла бы настоять на своем<br>через голову своего непосредственного начальника. Она понимала, что<br>если даже она будет прощена, ей сразу придется сменить работу. И, что<br>совершенно точно, ее действия будут не по душе ее коллегам. Конечно,<br>можно было бы просто забыть о случившемся и ничего не делать. При<br>таком исходе, как она считала, сотрудники фирмы остались бы довольны,<br>и это, может быть, помогло бы ей сделать карьеру в фирме. |

## 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Средства оценивания в ходе текущего контроля:

- письменные краткие опросы в ходе аудиторных занятий на знание категорий учебной дисциплины, указанных в п.6.1.1.;
- задания и упражнения, рекомендованные для самостоятельной работы;
- задания и упражнения в ходе семинарских занятий.

7.2. ФОС для текущего контроля:

| № | Код результата обучения | ФОС текущего контроля |
|---|---|---|
| 1 | ПК-1-З1 | 1. Охарактеризуйте место бизнеса в системе рыночной экономики.<br>2. Раскройте стратегию и тактику бизнеса. |
| 2 | ПК-1-З1 | 3. Перечислите и раскройте функции бизнеса.<br>4. перечислите и раскройте субъекты и объекты бизнеса. |
| 3 | ПК-1-З2 | 5. Раскройте правовые основы бизнеса в России.<br>6. Раскройте понятие и признаки фирмы. |
| 4 | ПК-1-З2 | 7. Раскройте признаки классификации предпринимательских фирм.<br>8. Охарактеризуйте основные организационные формы бизнеса. |
| 5 | ПК-1-З3 | 9. Охарактеризуйте внешнюю среду организации и ее структуру.<br>10. Охарактеризуйте внутреннюю среду организации и ее структуру. |
| 6 | ПК-1-З3 | 11. Перечислите и раскройте виды конкуренции в среде бизнеса.<br>12. Перечислите и раскройте типы конкурентов. и выбор формы конкурентного поведения фирмы. |
| 7 | ПК-1-З4 | 13. Объясните необходимость и потребность в управлении в организации.<br>14. Перечислите и раскройте функции менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль. |
| 8 | ПК-1-З4 | 15. Охарактеризуйте деловую этику как элемент экономической культуры.<br>16. раскройте принципы профессиональной этики менеджера. |
| 9 | ПК-1-У1 | 1. Создайте модель этапов создания нового предприятия (графически) и напишите комментарии. |
| 10 | ПК-1-У1 | 2. Создайте модель с комментариями форм государственной поддержки малого предпринимательства, с учетом региональных особенностей (регион на выбор). |
| 11 | ПК-1-У2 | 3. Охарактеризуйте модель мотивации к созданию собственной фирмы. Проанализируйте возможные мотивы и способы их реализации в собственном бизнесе. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 12 | ПК-1-У2 | 4. Разработайте бизнес-план (схематично) создания собственной организации. |
| 13 | ПК-1-У3 | 5. Создайте модель воздействия факторов внешней среды на создаваемое предприятие, выбранной сферы деятельности. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 14 | ПК-1-У3 | 6. Проанализируйте внешнюю среду организации по выбору на предмет конкуренции. Выделите основных конкурентов, определите их сильные и слабые стороны, применяемые методы воздействия на конкурентов. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 15 | ПК-1-У4 | 7. Проанализируйте любую организацию на выбор на предмет организации управления в фирме. Выделите уровни управления, функциональные подразделения, проанализируйте структуру организации и ее соответствие выбранной сфере деятельности. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |

| | | |
|---|---|---|
| 16 | ПК-1-У4 | 8. Охарактеризуйте модель мотивации как основной части управления персоналом на малом предприятия (на конкретном примере). Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 17 | ПК-1-В1 | Задание 1.<br>Основываясь на следующих данных, решите поставленные задачи. Точка зрения:“Прибылифордовскихпредприятий,заисключением сравнительно ничтожных сумм, перешли обратно в капитал предприятия. Мы всегда продавали наши изделия по цене, более высокой, чем издержки производства, хотя часто снижали цены до такой степени, что прибыль почти исчезала, и нам приходилось изобретать способы дальнейшего понижения издержек, дабы обеспечить себе прибыль. ...Прибыль принадлежит самому предприятию и обеспечивает ему возможность оказывать обществу услуги и продолжать свой естественный рост” (Г.Форд).<br>Точка зрения: “Форд моторс” в 1956 г. превратилась в акционерную компанию. ...Фирма оказалась во владении большой группы акционеров, кровно заинтересованных в благополучии и эффективной деятельности компании. ...Они контролировали нашу деятельность с помощью квартальных отчетов и четыре раза в году мы выплачивали им из наших доходов дивиденды» (Л.Якокка).<br>1. В чем разница предпринимательского и менеджерского доходов?<br>2. Почему предпринимательский стиль управления (менеджмента) инвариантен сфере применения и субъекту реализации? |
| 18 | ПК-1-В1 | Задание 2.<br>Выберите определенную сферу деятельности: торговля, общественное питание, консалтинг, туризм и др. Предложите пример создания малого предприятия:<br>-с целю получения прибыли;<br>-с некоммерческой целью.<br>Опишите характер деятельности предлагаемого предприятия, сформулируйте его цель и миссию |
| 19 | ПК-1-В2 | Задание 3.<br>Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. В условиях рыночной экономики предприниматели – это граждане, не ограниченные законом в дееспособности. Допускается и коллективное предпринимательство. Предпринимательская деятельность предполагает инициативность, имущественную ответственность,хозяйственныйриск. Активная предпринимательская деятельность – основа стабильности экономики.<br>Как Вы считаете, какие условия должны быть созданы для развития предпринимательства?<br>Можно ли к таким условиям отнести формирование новой экономической среды, культуры, деловой этики? |

| | | |
|---|---|---|
| 20 | ПК-1-В2 | Задание 4.<br>Основываясь на следующих данных, решите поставленные задачи.<br>Точка зрения: “Когда человек понимает, что ответственность несет он сам, а результат зависит непосредственно от него, он преображается” (Д. Грейсон).<br>Точка зрения: “...Предприятие не только источник новаторства, но и долговременное человеческое творение. Но ни законам, ни трудовым коллективам не должно быть позволено мешать проверять качество инноваций на рынке. Это не проблема предприятий - это проблема благосостояния общества.<br>Трудовой коллектив не надежный партнер в выработке рискованных решений, но хороший судья оценки экономических последствий этих решений. Интенсивный обмен информацией между членами трудового коллектива - главное в достижении самоуправления. Оно должно быть ограничено оценкой эффективности и участием в реализации, но не влиянием на предпринимательский менеджмент” (Современный менеджмент).<br>1. Почему внутрифирменное предпринимательство в большей степени связано с отдельными личностями, а не с высшим руководством или коллективом в целом?<br>2. Как влияет трудовой коллектив на инновационность предпринимательства? |

| | | |
|---|---|---|
| 21 | ПК-1-В3 | Выполните задание 5.<br>Проведите конкурентный анализ основных операторов услуг сотовой связи на базе концепции 4Р, используя таблицу 1 (как пример, можно характеристики дополнять). В качестве примера рассмотрите компания Теле2 и ее основных конкурентов – МТС, Мегафон и Билайн. Таблица 1.<br><br>Факторы конкурентоспособности Наша фирма Конкуренты<br>А Б В<br>1. Product<br>Надежность<br>Качество<br>Престиж торгового знака Фирменный стиль<br>Уникальность дополнительных услуг.<br>Многовариантность набора изделий и<br>услуг. Широта ассортимента.<br><br>2. Price<br>Отпускная<br>Розничная<br>Скида с цены (за что)<br>3. Place<br>Стратегия сбыта<br>Виды распределения продукции<br>Число дилеров<br>Число дистрибьютеров<br>Степень охвата рынка<br>Регионы сбыта.<br>4. Promotion<br>Формы рекламы<br>Места размещения рекламы<br>Частота появления рекламы<br>Участие в выставках<br>Упоминание в СМИ |
| 22 | ПК-1-В3 | Задание 6.<br>Проведите отраслевой анализ автомобильной отрасли на примере деятельности ведущих автогигантов мира. Выявите принципиальные моменты лидерства этих компаний. Ответ обоснуйте. |

| | | |
|---|---|---|
| 23 | ПК-1-В4 | Выполните задание 7.<br>Прочитайте нижеприведенные ситуации и дайте ответы на вопросы к ним.<br><br>Ситуация 1. Из наблюдений президента железнодорожной компании: «Многие менеджеры железнодорожных управлений заняты тем, что проверяют билеты, смазывают оси, прочищают паровые свистки и показывают по¬вару вагона-ресторана, как делается салат. И потом еще удивляются, что их дела кончаются провалом». Вопрос. А чем же должны заниматься менеджеры?<br><br>Ситуация 2. При проведении реконструкции производства мастер Иванов получил задание перевести 10 своих подчиненных на другую работу. Мастеру это поручение было крайне неприятно. Он не хотел бы, чтобы его люди были в пре¬тензии на него, поэтому размышлял, как лучше всего устраниться от этого дела. Наконец нашел выход: он предложил своему начальнику цеха всех своих подчи¬ненных - 20 человек — и попросил его выбрать тех десятерых, которые ему пока¬жутся подходящими. Увы, начальник на эту уловку не попался. Вопросы.<br><br>1. Обоснован ли на ваш взгляд был отказ начальника цеха мастеру Иванову?<br>2. Как Вы думаете, какие принципы управления разъяснил при отказе на¬чальник цеха мастеру Иванову?<br>3. Какой теоретический принцип хотел применить мастер Иванов, обращаясь к начальнику цеха?<br><br>Ситуация 3. Это был по-настоящему несчастливый день для мастера Пет¬рова. Два его сотрудника сообщили, что они больны. Рано утром один подвер¬нул на лестнице ногу, и его сразу же увезли в больницу, а через два часа другой повредил руку при заточке инструмента. А ведь через три дня должен быть вы¬полнен большой заказ для фирмы «Шмидт и К».<br><br>С большим трудом мастер перераспределил задания среди оставшихся ра¬бочих и ушел на согласование к конструктору. Когда он вернулся из конструк¬торского бюро, то увидел, что трое из оставшихся рабочих отсутствуют. Оказа¬лось, что в отсутствие мастера приходил главный инженер предприятия и дал указание трем рабочим немедленно идти вместе с ним на разгрузку вагонов.<br>Так как мастер Петров не мог больше увидеть главного инженера, то рас¬поряжение начальства нельзя было отменить. Тем самым становилось невоз¬можным выдержать сроки выполнения заказа фирмы «Шмидт и К».<br><br>Вопросы.<br>1. Кто виноват в сложившейся ситуации?<br>2. Какой принцип управления был нарушен в данной ситуации? |

| | | |
|---|---|---|
| 24 | ПК-1-В4 | Задание 8.<br>Проанализируйте ситуацию и ответьте на поставленные вопросы.<br>«Дилемма для Ирины»<br>Перед Ириной стояла дилемма, как ей поступить? Недавно она начала ра¬ботать в одной консультационной бухгалтерской фирме и уже столкнулась с проблемой, которая могла повлиять на ее будущие отношения в фирме. В ходе аудита одной компании она обнаружила, что большая сумма денег, в действи¬тельности выплаченная работникам этой компании, не была проведена, как по¬ложено, через фонд<br>заработной платы. Такая практика являлась достаточно распространенной во многих коммерческих и государственных структурах и помогала скрыть существенную часть наличности от налогов.<br><br>Ирина считала, что эта практика является неправильной и незаконной и должна получить соответствующее отражение в аудиторском отчете. Она под¬няла этот вопрос в разговоре с Николаем, старшим в ее аудиторской группе. Он признал, что такая проблема в целом существует, но ничего не сделал, чтобы продвинуться в ее разрешении дальше. Николай предложил Ирине поговорить с руководителем фирмы, если ее что-то в этом деле не удовлетворяет.<br>Прежде чем идти к руководителю, Ирина долго думала об этой проблеме. На занятиях по аудиту, которые она продолжала посещать и которые периоди¬чески проводились фирмой, упор делался на этику профессионального аудита и на приверженность ее фирмы высоким этическим стандартам.<br>Это ее окончательно убедило в необходимости встречи с руководителем фирмы. Однако визит к руководству оказался неудачным. Алексей Петрович, директор фирмы, согласился с тем, что обнаруженная Ириной практика, вооб¬ще-то не является правильной. Вместе с тем он отметил, что и другие клиенты, с которыми им приходилось иметь дело, поступали подобным образом. Алек¬сей Петрович пошел даже на то, что сказал Ирине о возможности потери кли¬ента в том случае, если обнаруженный ею факт найдет отражение в аудитор¬ском отчете. Он дал понять, что такой исход дела его мало устраивает. От этой встречи у Ирины осталось ощущение, что, если она пойдет в разрешении про¬блемы дальше, то непременно приобретет себе врага. Состояние неудовлетво-ренности и беспокойства у нее не проходило, и она решила обсудить эту про¬блему с кем-нибудь из коллег.<br>Ирина обратилась к Борису и Михаилу, работавшим в фирме уже около двух лет. Оказалось, что они и раньше сталкивались с подобными случаями в своей аудиторской работе. Они были удивлены, что Ирина обратилась к дирек¬тору фирмы, минуя своего непосредственного руководителя - начальника от¬дела аудита. Борис и Михаил обратили ее внимание на то, что если она настоит на своем, то им не избежать неприятностей. Они признали, что в сущности дей¬ствия клиентов были неверными, но они не решались отражать это в аудитор¬ских отчетах. К этому их подталкивало знание факта, что руководство фирмы смотрит на это «сквозь пальцы». Поэтому они не хотели создавать проблемы. Борис<br>и Михаил призвали Ирину быть "членом команды" и снять этот вопрос.<br>Перед Ириной встал выбор. В принципе, она могла бы настоять на своем<br>через голову своего непосредственного начальника. Она понимала, что<br>если даже она будет прощена, ей сразу придется сменить работу. И, что<br>совершенно точно, ее действия будут не по душе ее коллегам. Конечно,<br>можно было бы просто забыть о случившемся и ничего не делать. При<br>таком исходе, как она считала, сотрудники фирмы остались бы довольны,<br>и это, может быть, помогло бы ей сделать карьеру в фирме. |

| | | |
|---|---|---|
| | | Единственной проблемой, с которой ей по- прежнему пришлось бы иметь дело, оставалась совесть. Времени для решения было совсем мало.<br>Вопросы для анализа ситуации:<br>1. Какая этическая проблема имеет место в ситуации? Объясните и подтвер¬дите фактами.<br>2. Имеется ли в описанной ситуации конструктивная сторона? Если да, то в чем она выражается?<br>3. Оцените этичность поведения каждого из участников конфликта.<br>4. Какие варианты развития событий были бы желательны с точки зрения поддержания и укрепления социальной ответственности организации?<br>5. Как Вы предложили бы поступить Ирине в данной ситуации? |

7.3 ФОС для промежуточной аттестации:

Задания для оценки знаний.

| № | Код результата обучения | Задания |
|---|---|---|
| 1 | ПК-1-З1 | Вопросы к экзамену 1-10 |
| 2 | ПК-1-З1 | 1. Место бизнеса в системе рыночной экономики.<br>2. Стратегия и тактика бизнеса.<br>3. Предпринимательская среда.<br>4. Функции бизнеса.<br>5. Система бизнеса.<br>6. Субъекты и объекты бизнеса.<br>7. Правовая основа бизнеса в России.<br>8. Понятие фирмы.<br>9. Признаки классификации предпринимательских фирм.<br>10. Основные организационные формы бизнеса. |
| 3 | ПК-1-З2 | Вопросы к экзамену 11-27 |
| 4 | ПК-1-З2 | 11. Бизнес без организации юридического лица.<br>12. Коммерческие и некоммерческие организации.<br>13. Производственные кооперативы.<br>14. Хозяйственные товарищества.<br>15. Общество с ограниченной ответственностью.<br>16. Акционерное общество: характеристики и виды.<br>17. Государственные и муниципальные предприятия.<br>18. Смешанные государственно-частные предприятия.<br>19. Характеристика малого бизнеса. Достоинства и недостатки предприятий малого бизнеса.<br>20. Стратегии роста малых фирм.<br>21. Характеристика фирм крупного бизнеса (холдинги, ассоциации, концерны, консорциумы, тресты).<br>22. Фирмы с участием государственного и иностранного капитала.<br>23. Порядок создания фирм.<br>24. Формы участия в предпринимательской деятельности.<br>25. Реорганизация фирмы и ее разновидности.<br>26. Порядок ликвидации фирмы.<br>27. Банкротство и его причины. Процедура банкротства. |
| 5 | ПК-1-З3 | Вопросы к экзамену 28-33 |

| | | |
|---|---|---|
| 6 | ПК-1-З3 | 28. Внешняя среда организации и ее структура.<br>29. Внутренняя среда организации и ее структура.<br>30. Взаимосвязь внешней и внутренней среды организации.<br>31. Виды конкуренции в среде бизнеса.<br>32. Типы конкурентов. Выбор формы конкурентного поведения фирмы.<br>33. Инфраструктура бизнеса и ее элементы. |
| 7 | ПК-1-З4 | Вопросы к экзамену 34-60 |
| 8 | ПК-1-З4 | 34. Механизмы и принципы управления.<br>35. Необходимость и потребность в управлении в организации.<br>36. Функции менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль.<br>37. Цели и задачи деятельности менеджера.<br>38. Схема процесса управления.<br>39. История развития профессии менеджера.<br>40. Содержание процесса управления и характеристика основных функций менеджера в организации.<br>41. Уровни управления в современной организации и их характеристика.<br>42. Принципы управления и их общая характеристика.<br>43. Организационно-административные методы управления.<br>44. Экономические методы управления.<br>45. Социально-психологические методы управления.<br>46. Принципы организации труда менеджера.<br>47. Делегирование полномочий.<br>48. Лидерство, власть, влияние. Формы власти.<br>49. Характеристика авторитарного, демократического и либерального стилей управления.<br>50. Методы управления, их классификация и характеристика.<br>51. Современные механизмы управления фирмой в условиях глобализации и цифровизации экономики.<br>52. Требования к специалисту в области управления бизнесом.<br>53. Личностные и профессиональные качества менеджера.<br>54. Менеджмент и предпринимательство.<br>55. Персонал и его виды.<br>56. Основные принципы работы с персоналом.<br>57. Материальное и моральное стимулирование труда.<br>58. Деловая этика как элемент экономической культуры.<br>59. Принципы профессиональной этики менеджера. Особенности этикета менеджера.<br>60. Взаимное влияние бизнеса и общества. Соблюдение деловых обязательств. |

Задания для оценки умений.

| № | Код результата обучения | Задания |
|---|---|---|
| 1 | ПК-1-У1 | 1. Создайте модель этапов создания нового предприятия (графически) и напишите комментарии. |
| 2 | ПК-1-У1 | 2. Создайте модель с комментариями форм государственной поддержки малого предпринимательства, с учетом региональных особенностей (регион на выбор). |
| 3 | ПК-1-У2 | 3. Охарактеризуйте модель мотивации к созданию собственной фирмы. Проанализируйте возможные мотивы и способы их реализации в собственном бизнесе. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |

| | | |
|---|---|---|
| 4 | ПК-1-У2 | 4. Разработайте бизнес-план (схематично) создания собственной организации. |
| 5 | ПК-1-У3 | 5. Создайте модель воздействия факторов внешней среды на создаваемое предприятие, выбранной сферы деятельности. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 6 | ПК-1-У3 | 6. Проанализируйте внешнюю среду организации по выбору на предмет конкуренции. Выделите основных конкурентов, определите их сильные и слабые стороны, применяемые методы воздействия на конкурентов. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 7 | ПК-1-У4 | 7. ПРоанализируйте любую организацию на выбор на предмет организации управления в фирме. Выделите уровни управления, функциональные подразделения, проанализируйте структуру организации и ее соответствие выбранной сфере деятельности. Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |
| 8 | ПК-1-У4 | 8. Охарактеризуйте модель мотивации как основной части управления персоналом на малом предприятия (на конкретном примере). Представьте ответ в виде графической модели с комментариями. |

Задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений.

| № | Код результата обучения | Задания |
|---|---|---|
| 1 | ПК-1-В1 | Выполните задание 1.<br>Основываясь на следующих данных, решите поставленные задачи. Точка зрения:“Прибылифордовскихпредприятий,заисключением сравнительно ничтожных сумм, перешли обратно в капитал предприятия. Мы всегда продавали наши изделия по цене, более высокой, чем издержки производства, хотя часто снижали цены до такой степени, что прибыль почти исчезала, и нам приходилось изобретать способы дальнейшего понижения издержек, дабы обеспечить себе прибыль. ...Прибыль принадлежит самому предприятию и обеспечивает ему возможность оказывать обществу услуги и продолжать свой естественный рост” (Г.Форд).<br>Точка зрения: “Форд моторс” в 1956 г. превратилась в акционерную компанию. ...Фирма оказалась во владении большой группы акционеров, кровно заинтересованных в благополучии и эффективной деятельности компании. ...Они контролировали нашу деятельность с помощью квартальных отчетов и четыре раза в году мы выплачивали им из наших доходов дивиденды» (Л.Якокка).<br>1. В чем разница предпринимательского и менеджерского доходов?<br>2. Почему предпринимательский стиль управления (менеджмента) инвариантен сфере применения и субъекту реализации? |
| 2 | ПК-1-В1 | Задание 2.<br>Выберите определенную сферу деятельности: торговля, общественное питание, консалтинг, туризм и др. Предложите пример создания малого предприятия:<br>-с целю получения прибыли;<br>-с некоммерческой целью.<br>Опишите характер деятельности предлагаемого предприятия, сформулируйте его цель и миссию |

| | | |
|---|---|---|
| 3 | ПК-1-В2 | Задание 3.<br>Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. В условиях рыночной экономики предприниматели – это граждане, не ограниченные законом в дееспособности. Допускается и коллективное предпринимательство. Предпринимательскаядеятельность предполагает инициативность, имущественную ответственность, хозяйственный риск. Активная предпринимательская деятельность – основа стабильности экономики.<br>Как Вы считаете, какие условия должны быть созданы для развития предпринимательства?<br>Можно ли к таким условиям отнести формирование новой экономической среды, культуры, деловой этики? |
| 4 | ПК-1-В2 | Задание 4.<br>Основываясь на следующих данных, решите поставленные задачи.<br>Точка зрения: “Когда человек понимает, что ответственность несет он сам, а результат зависит непосредственно от него, он преображается” (Д. Грейсон).<br>Точка зрения: “...Предприятие не только источник новаторства, но и долговременное человеческое творение. Но ни законам, ни трудовым коллективам не должно быть позволено мешать проверять качество инноваций на рынке. Это не проблема предприятий - это проблема благосостояния общества.<br>Трудовой коллектив не надежный партнер в выработке рискованных решений, но хороший судья оценки экономических последствий этих решений. Интенсивный обмен информацией между членами трудового коллектива - главное в достижении самоуправления. Оно должно быть ограничено оценкой эффективности и участием в реализации, но не влияниемнапредпринимательскийменеджмент” (Современный менеджмент).<br>1. Почему внутрифирменное предпринимательство в большей степени связано с отдельными личностями, а не с высшим руководством или коллективом в целом?<br>2. Как влияет трудовой коллектив на инновационность предпринимательства? |

| | | |
|---|---|---|
| 5 | ПК-1-В3 | Выполните задание 5.<br>Проведите конкурентный анализ основных операторов услуг сотовой связи на базе концепции 4Р, используя таблицу 1 (как пример, можно характеристики дополнять). В качестве примера рассмотрите компания Теле2 и ее основных конкурентов – МТС, Мегафон и Билайн.<br>Таблица 1.<br>Факторы конкурентоспособности Наша фирма Конкуренты<br>А Б В<br>1. Product<br>Надежность<br>Качество<br>Престиж торгового знака<br>Фирменный стиль<br>Уникальность дополнительных услуг.<br>Многовариантность набора изделий и услуг.<br>Широта ассортимента.<br><br>2. Price<br>Отпускная<br>Розничная<br>Скида с цены (за что)<br>3. Place<br>Стратегия сбыта<br>Виды распределения продукции<br>Число дилеров<br>Число дистрибьютеров<br>Степень охвата рынка<br>Регионы сбыта.<br>4. Promotion<br>Формы рекламы<br>Места размещения рекламы<br>Частота появления рекламы<br>Участие в выставках<br>Упоминание в СМИ |
| 6 | ПК-1-В3 | Задание 6.<br>Проведите отраслевой анализ автомобильной отрасли на примере деятельности ведущих автогигантов мира. Выявите принципиальные моменты лидерства этих компаний. Ответ обоснуйте. |

| | | |
|---|---|---|
| 7 | ПК-1-В4 | Выполните задание 7.<br>Прочитайте нижеприведенные ситуации и дайте ответы на вопросы к ним.<br><br>Ситуация 1. Из наблюдений президента железнодорожной компании: «Многие менеджеры железнодорожных управлений заняты тем, что проверяют билеты, смазывают оси, прочищают паровые свистки и показывают по¬вару вагона-ресторана, как делается салат. И потом еще удивляются, что их дела кончаются провалом». Вопрос. А чем же должны заниматься менеджеры?<br><br>Ситуация 2. При проведении реконструкции производства мастер Иванов получил задание перевести 10 своих подчиненных на другую работу. Мастеру это поручение было крайне неприятно. Он не хотел бы, чтобы его люди были в пре¬тензии на него, поэтому размышлял, как лучше всего устраниться от этого дела. Наконец нашел выход: он предложил своему начальнику цеха всех своих подчи¬ненных - 20 человек — и попросил его выбрать тех десятерых, которые ему пока¬жутся подходящими. Увы, начальник на эту уловку не попался. Вопросы.<br><br>1. Обоснован ли на ваш взгляд был отказ начальника цеха мастеру Иванову?<br>2. Как Вы думаете, какие принципы управления разъяснил при отказе на¬чальник цеха мастеру Иванову?<br>3. Какой теоретический принцип хотел применить мастер Иванов, обращаясь к начальнику цеха?<br><br>Ситуация 3. Это был по-настоящему несчастливый день для мастера Пет¬рова. Два его сотрудника сообщили, что они больны. Рано утром один подвер¬нул на лестнице ногу, и его сразу же увезли в больницу, а через два часа другой повредил руку при заточке инструмента. А ведь через три дня должен быть вы¬полнен большой заказ для фирмы «Шмидт и К».<br><br>С большим трудом мастер перераспределил задания среди оставшихся ра¬бочих и ушел на согласование к конструктору. Когда он вернулся из конструк¬торского бюро, то увидел, что трое из оставшихся рабочих отсутствуют. Оказа¬лось, что в отсутствие мастера приходил главный инженер предприятия и дал указание трем рабочим немедленно идти вместе с ним на разгрузку вагонов.<br>Так как мастер Петров не мог больше увидеть главного инженера, то рас¬поряжение начальства нельзя было отменить. Тем самым становилось невоз¬можным выдержать сроки выполнения заказа фирмы «Шмидт и К».<br><br>Вопросы.<br>1. Кто виноват в сложившейся ситуации?<br>2. Какой принцип управления был нарушен в данной ситуации? |

| | | |
|---|---|---|
| 8 | ПК-1-В4 | Задание 8.<br>Проанализируйте ситуацию и ответьте на поставленные вопросы.<br>«Дилемма для Ирины»<br>Перед Ириной стояла дилемма, как ей поступить? Недавно она начала ра¬ботать в одной консультационной бухгалтерской фирме и уже столкнулась с проблемой, которая могла повлиять на ее будущие отношения в фирме. В ходе аудита одной компании она обнаружила, что большая сумма денег, в действи¬тельности выплаченная работникам этой компании, не была проведена, как по¬ложено, через фонд<br>заработной платы. Такая практика являлась достаточно распространенной во многих коммерческих и государственных структурах и помогала скрыть существенную часть наличности от налогов.<br><br>Ирина считала, что эта практика является неправильной и незаконной и должна получить соответствующее отражение в аудиторском отчете. Она под¬няла этот вопрос в разговоре с Николаем, старшим в ее аудиторской группе. Он признал, что такая проблема в целом существует, но ничего не сделал, чтобы продвинуться в ее разрешении дальше. Николай предложил Ирине поговорить с руководителем фирмы, если ее что-то в этом деле не удовлетворяет.<br>Прежде чем идти к руководителю, Ирина долго думала об этой проблеме. На занятиях по аудиту, которые она продолжала посещать и которые периоди¬чески проводились фирмой, упор делался на этику профессионального аудита и на приверженность ее фирмы высоким этическим стандартам.<br>Это ее окончательно убедило в необходимости встречи с руководителем фирмы. Однако визит к руководству оказался неудачным. Алексей Петрович, директор фирмы, согласился с тем, что обнаруженная Ириной практика, вооб¬ще-то не является правильной. Вместе с тем он отметил, что и другие клиенты, с которыми им приходилось иметь дело, поступали подобным образом. Алек¬сей Петрович пошел даже на то, что сказал Ирине о возможности потери кли¬ента в том случае, если обнаруженный ею факт найдет отражение в аудитор¬ском отчете. Он дал понять, что такой исход дела его мало устраивает. От этой встречи у Ирины осталось ощущение, что, если она пойдет в разрешении про¬блемы дальше, то непременно приобретет себе врага. Состояние неудовлетво-ренности и беспокойства у нее не проходило, и она решила обсудить эту про¬блему с кем-нибудь из коллег.<br>Ирина обратилась к Борису и Михаилу, работавшим в фирме уже около двух лет. Оказалось, что они и раньше сталкивались с подобными случаями в своей аудиторской работе. Они были удивлены, что Ирина обратилась к дирек¬тору фирмы, минуя своего непосредственного руководителя - начальника от¬дела аудита. Борис и Михаил обратили ее внимание на то, что если она настоит на своем, то им не избежать неприятностей. Они признали, что в сущности дей¬ствия клиентов были неверными, но они не решались отражать это в аудитор¬ских отчетах. К этому их подталкивало знание факта, что руководство фирмы смотрит на это «сквозь пальцы». Поэтому они не хотели создавать проблемы. Борис<br>и Михаил призвали Ирину быть "членом команды" и снять этот вопрос.<br>Перед Ириной встал выбор. В принципе, она могла бы настоять на своем<br>через голову своего непосредственного начальника. Она понимала, что<br>если даже она будет прощена, ей сразу придется сменить работу. И, что<br>совершенно точно, ее действия будут не по душе ее коллегам. Конечно,<br>можно было бы просто забыть о случившемся и ничего не делать. При<br>таком исходе, как она считала, сотрудники фирмы остались бы довольны,<br>и это, может быть, помогло бы ей сделать карьеру в фирме. |

## 8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература:

1. Шарипов, Ф. В. Психологические основы менеджмента : учебное пособие / Ф. В. Шарипов. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 298 с. — ISBN 978-5-9908055-7-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/59225.html

2. Сибирякова, Т. Б. Основы профессионального развития менеджера (введение в направление подготовки) : учебное пособие / Т. Б. Сибирякова. — Саратов : Вузовское образование, 2018. — 170 с. — ISBN 978-5-4487-0320-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/77579.html

3. Осипов, М. Ю. Введение в профессию : курс лекций / М. Ю. Осипов. — Тула : Институт законоведения и управления ВПА, 2018. — 197 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/78621.htm

б) дополнительная литература:

1. Кушу, С. О. Современные проблемы и технологии финансового менеджмента : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки магистратуры «Экономика» / С. О. Кушу. — Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 62 с. — ISBN 2227 - 8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/78369.html

2. Карпова, С. Н. Введение в менеджмент : учебное пособие / С. Н. Карпова. — М. : Российская таможенная академия, 2012. — 64 с. — ISBN 978-5-9590-0321-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/69699.html

3. Пудич, В. С. Введение в специальность менеджмент : учебное пособие для вузов / В. С. Пудич. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с. — ISBN 5-238-00585-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/81750.html

## 9. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЛЕКТОВ ЛИЦЕНЗИОННОГО И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО ПРИ ИЗУЧЕНИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

При изучении учебной дисциплины (в том числе в интерактивной форме) предполагается применение современных информационных технологий. Комплект программного обеспечения для их использования включает в себя:

пакеты офисного программного обеспечения Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), OpenOffice;

веб-браузер (Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer др.);

электронную библиотечную систему IPRBooks;

систему размещения в сети «Интернет» и проверки на наличие заимствований курсовых, научных и выпускных квалификационных работ «ВКР-ВУЗ.РФ».

Для доступа к учебному плану и результатам освоения дисциплины, формирования Портфолио обучающегося используется Личный кабинет студента (он-лайн доступ через сеть Интернет http://lk.rosnou.ru).

## 10. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**http://ecsocman.edu.ru** Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент»

**http://www.mevriz.ru** Официальный сайт журнала «Менеджмент в России и за рубежом»

**https://rjm.spbu.ru** Официальный сайт журнала «Российский журнал менеджмента»

**http://www.mba-journal.ru/archive** Сайт специализированного научно-практического издания «Менеджмент и бизнес-администрирование»

**http://www.consultant.ru** Официальный сайт Консультант-Плюс

## 11. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Изучение учебной дисциплины обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2015 г. № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи» (с изменениями и дополнениями), Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса, утвержденными Министерством образования и науки РФ 08.04.2014г. № АК-44/05вн, Положением об организации обучения студентов – инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, утвержденным приказом ректора Университета от 6 ноября 2015 года №60/о, Положением о Центре инклюзивного образования и психологической помощи АНО ВО «Российский новый университет», утвержденного приказом ректора от 20 мая 2016 года № 187/о.

Лица с ограниченными возможностями здоровья и инвалиды обеспечиваются электронными образовательными ресурсами, адаптированными к состоянию их здоровья.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей обучающихся и специфики приема-передачи учебной информации на основании просьбы, выраженной в письменной форме.

С обучающимися по индивидуальному плану или индивидуальному графику проводятся индивидуальные занятия и консультации.

## 12. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Для проведения лекций и семинарских занятий используется лекционная аудитория № 28:
- Персональный компьютер: 1 шт.
- Монитор: 1 шт.
- Переносной проектор.
- Переносной экран.
- Меловая магнитная доска
- Учебно-наглядные пособия

Рабочие места студентов:
- столы ученические: 24 шт.
- стулья: 48 шт.

Рабочее место преподавателя:
- стол письменный: 1 шт.
- стул: 1 шт.

Автор (составитель): кандидат философских наук _____ Е.А Чеботарева