

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

Кафедра экономики и инвестиций

УТВЕРЖДЕНА  
кафедрой экономики и инвестиций  
Протокол от «20» декабря 2021 г. № 5

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ**  
**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Б1.В.12

краткое наименование дисциплины - не устанавливается

по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

направленность (профиль): «Инвестиционный анализ и управление проектами»

квалификация выпускника: Бакалавр

форма обучения: очная

Год набора - 2021

Новосибирск, 2021

**Авторы–составители:**

Заведующий кафедрой экономики и инвестиций канд. экон. наук, доцент Т. В. Гурунян

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Содержание и структура дисциплины.....	5
3. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и ..... фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине .....	8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	25
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	27
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы .....	29

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

1.1. Дисциплина Б1.В.12 Экономика предпринимательской деятельности обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II –4	Способен анализировать источники финансирования инвестиционного проекта, оценивать потоки проекта и обязательные платежи применительно к выбранной юридической схеме инвестиционного проекта	ПКс ОС II –4.2	Способен проводить анализ финансового состояния предприятия
		ПКс ОС II –4.3	Способен проводить анализ состояния финансового рынка и осуществлять его прогнозирование

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Таблица 2

ОТФ/ТФ/	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ОТФ/ Подготовка инвестиционного проекта А/02.6 Проведение аналитического этапа экспертизы инвестиционного проекта	ПКс ОС II –4.2	<i>на уровне знаний:</i> структуры и сущности показателей, характеризующих привлекательность конкретного финансового продукта для финансирования конкретного инвестиционного проекта <i>на уровне умений:</i> самостоятельно анализировать привлекательность конкретного финансового продукта для финансирования конкретного инвестиционного проекта

	ПКс ОС II –4.3	<p><i>на уровне умений:</i> выявлять тенденции изменения состояния финансового рынка и осуществлять его прогнозирование</p> <p><i>на уровне навыков:</i> сравнительного анализа возможности использования конкретных финансовых продуктов для финансирования конкретного инвестиционного проекта представления результатов анализа привлекательности конкретного финансового продукта</p>
--	-------------------	---

## 1. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

### Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 ЗЕ.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу студентов с преподавателем: 80 час (32 час. – лекций, 48 час. – практических занятий,) и 109 час. на самостоятельную работу обучающихся для очной формы обучения.

### Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.12 Экономика предпринимательской деятельности изучается на 3 курсе, в 5 и 6 семестре.

Дисциплина изучается после дисциплин Б1.В.08 Основы бухгалтерского и управленческого учета

## 2. Содержание и структура дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Сущность, критерии и виды. Роль предпринимательства в экономическом, социальном и инновационном развитии. Критерии и виды предпринимательства. Организационные основы предпринимательства	28	6		6		16	О, ДС, Д, Э
Тема 2	Организация нового предприятия. Выбор бизнес-идеи. Бизнес в формате франчайзинга. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности	30	6		8		16	О, КС
Тема 3	Производственные функции предпринимателя. Инновационная деятельность. Цифровая трансформация бизнеса	30	6		8		16	РЗ, О
Тема 4	Управление финансами и ценообразование на предприятии	28	4		8		16	ПЗ, Т

Тема 5	Налогообложение предпринимательской деятельности	16	2		4		10	О
Тема 6	Конкуренция в предпринимательской деятельности	16	2		4		10	Т
Тема 7	Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности	23	4		4		15	Д, Т
Тема 8	Экономическая безопасность предпринимательской деятельности	18	2		6		10	Э, КС
Промежуточная аттестация								Э
<b>Всего:</b>		<b>216</b>	<b>32</b>		<b>48</b>	<b>27</b>	<b>109</b>	ак.ч.
		<b>6</b>						з.е.
		<b>162</b>						астр.ч.

Примечание:

\*\* – формы текущего контроля успеваемости; опрос (О), доклады с презентацией по примерному перечню тем (Д), тестирование (Т) письменное задание (ПЗ), расчетное задание (РЗ), решение кейсовых ситуаций (КС), дискуссия (ДС)

## Содержание дисциплины

### Тема 1. Сущность, критерии и виды. Роль предпринимательства в экономическом, социальном и инновационном развитии Критерии и виды предпринимательства. Организационные основы предпринимательства

Теории предпринимательства Людвиг фон Мизес, Фридриха Августа фон Хайек и Йозефа Шумпетера, Фрэнка Найта и Питера Друкера. Современные теоретические подходы к сущности предпринимательства. Риск в предпринимательской деятельности. Виды и формы предпринимательства. Социальное предпринимательство. Инновационное предпринимательство. Женское предпринимательство и предпринимательство этнических меньшинств. Внутрифирменное предпринимательство.

Критерии выделения малого и среднего предпринимательства (МСП) в Европейском Союзе (ЕС), США, Китае, странах Южной Америки, странах ЕАЭС и др. Микропредпринимательство.

Формы и методы институционального регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (в последней редакции) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Развитие МСП – «точка роста» для выхода из кризиса.

Основные формы организации предпринимательской деятельности: ИП и юридическое лицо (ООО, АО, потребительский кооператив, и др.): достоинства и недостатки. Порядок регистрации и ликвидации.

Предпринимательская среда. Понятие бизнес-климата. Международные рейтинги бизнес-климата

Общественные объединения предпринимателей

### Тема 2. Организация нового предприятия. Выбор бизнес-идеи. Бизнес в формате франчайзинга. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности

Выбор вида деятельности. Общие условия создания собственного дела. Регистрация предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей. Принципы создания собственного дела. Этапы создания собственного дела. Идея и цель создания собственного дела. Приобретения предприятия (бизнеса). Бизнес в формате франчайзинга.

Бизнес-планирование. Анализ отрасли. Конкурентное окружение. План маркетинга. Орга-

низационный и производственный план. Особенности подбора вариантов и заключения договоров аренды коммерческой недвижимости.

Финансовый план. Основные источники финансирования предпринимательской деятельности: банковское кредитование, субсидирование из бюджета, лизинг оборудования, эмиссия акций, венчурное и бизнес-ангельское инвестирование, краудфандинг. Привлечение инвестиций.

Анализ рисков и оформление бизнес-плана для целей поддержки.

Лицензирование отдельных видов деятельности.

### **Тема 3. Производственные функции предпринимателя. Инновационная деятельность. Цифровая трансформация бизнеса**

Организация управления предприятием. Организация планирования.

Основные средства предприятия, амортизация основных средств, типы амортизации, расчет.

Оборотные средства предприятия (сущность и состав оборотных средств предприятия, оборачиваемость оборотных средств предприятия, потребность в оборотных средствах). Затраты предприятия: определение и классификация, постоянные и переменные затраты. Доходы предприятия (финансовые результаты деятельности предприятия, показатели рентабельности, маржинальный доход, операционный рычаг).

Сущность инновационной деятельности предприятия. Цифровая трансформация бизнеса как фактор конкурентоспособности.

### **Тема 4. Управление финансами и ценообразование на предприятии**

Анализ финансового состояния предприятия (фирмы). Основные направления финансового оздоровления предприятия. Управление финансами. Организация финансового планирования.

Система цен и их классификация. Факторы, влияющие на уровень цен. Ценовая политика предприятия. Определение цены на экспортную и импортную продукцию.

### **Тема 5. Налогообложение предпринимательской деятельности**

Налоги, взимаемые с бизнеса в России, налог на прибыль (понятие налога и виды налогов, обзор систем налогообложения бизнеса в России, налог на прибыль организаций: субъект, объект и налоговая база, ставки налога на прибыль, порядок уплаты налога на прибыль), налог на добавленную стоимость (НДС: субъект и объект обложения, ставки НДС, момент возникновения обязательства по НДС, условия возникновения права вычета НДС, перечисление и возмещение НДС), обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды (обязательные страховые взносы при начислении заработной платы, плательщики).

Специальные налоговые режимы: упрощенная система налогообложения (УСН), в т.ч. патентная система. Основные виды финансовой и налоговой отчетности. Открытие банковского счета. Отчисления в ПФ, ФОМ, и другие обязательные отчисления в бюджет.

### **Тема 6. Конкуренция в предпринимательской деятельности**

Содержание и виды конкуренции. Монополизация экономики и монополистическая конкуренция. Антимонопольное регулирование деятельности предпринимателей и противодействие недобросовестной конкуренции. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия. Методы формирования информационно-статистической базы конкурентоспособности предприятия.

### **Тема 7. Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности**

Финансовая и нефинансовая (имущественная, информационная, консультационная) поддержка малого и среднего предпринимательства на региональном и муниципальном уровне. Инфраструктура поддержки (Центр поддержки предпринимательства г. Новосибирска, бизнес-инкубаторы, консультационные пункты, Центр прототипирования, и др.)

Концептуальные основы финансовой инфраструктуры МСП. Проблемы развития региональной банковской системы как института финансовой инфраструктуры МСП. Инфраструктура финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. Государственные и муниципальные структуры поддержки, Фонды поддержки, гарантийные фонды, фонды микрокредитования. Банковское кредитование и микрофинансирование малого и среднего предприниматель-

ства. Федеральные, государственные и муниципальные программы поддержки.

Классификация методов финансовой поддержки малого предпринимательства в России. Прямые меры финансовой поддержки: субсидирование, льготное кредитование, гарантии по кредитам, микрокредитование, венчурное и бизнес-ангельское инвестирование, лизинг (финансовая аренда). Гранты начинающим предпринимателям и КФХ. Субсидии на модернизацию производства, на обновление основных средств, на обучение персонала, на патентование и регистрацию товарного знака, на участие в выставках и ярмарках. Косвенные меры поддержки: фискальное стимулирование и таможенные льготы.

Разработка новых форм государственной и муниципальной поддержки МСП на федеральном, региональном и муниципальном уровне в рамках антикризисной политики. Преодоление административных барьеров при получении МСП финансовой поддержки.

Оценка эффективности регулирования поддержки малого и среднего предпринимательства финансовыми, в том числе налоговыми, средствами.

Требования к соискателям финансовой поддержки - субъектам МСП. Составление заявок на получение всех видов финансовой поддержки. Составление отчетности по финансовой поддержке.

Специальные меры поддержки крестьянских хозяйств и других малых форм в сельском хозяйстве. Поддержка предприятий-экспортеров и общая поддержка участников ВЭД. Страхование экспортных кредитов. Поддержка инновационного предпринимательства.

Лучшие практики регулирования деятельности малого и среднего финансовыми средствами в зарубежных странах

### **Тема 8. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности**

Основные угрозы предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск. Диверсификация риска.

Виды ответственности предпринимателей. Институт уполномоченного по правам предпринимателей.

Обеспечение безопасности при проверках контролирующих и правоохранительных органов.

Финансовая и кадровая безопасность. Налоговая безопасность предпринимательской деятельности. Существенные моменты при совершении сделок, заключении договоров.

Информационная безопасность. Защита интеллектуальных прав, коммерческая тайна

## **3. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине**

### **4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.**

**4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.15 Экономические аспекты банкротства и антикризисного управления используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:**

Таблица 4

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Сущность, критерии и виды. Роль предпринимательства в экономическом, социальном и инновационном развитии Критерии и виды предпринимательства. Организационные основы предпринимательства	Устные ответы на вопросы, дискуссия, доклад, эссе
Тема 2. Организация нового	Устные ответы на вопросы, решение кейсовых



предприятия. Выбор бизнес-идеи. Бизнес в формате франчайзинга. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности	ситуаций
Тема 3. Производственные функции предпринимателя. Инновационная деятельность. Цифровая трансформация бизнеса	Решение расчетных заданий, опрос
Тема 4 Управление финансами и ценообразование на предприятии	Решение практических заданий, тест
Тема 5. Налогообложение предпринимательской деятельности	Устные ответы на вопросы
Тема 6. Конкуренция в предпринимательской деятельности	Тест
Тема 7. Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности	Доклад, тест
Тема 8. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности	Эссе, решение кейсовых ситуаций

4.1.2. Экзамен проводится с применением следующих методов (средств):

- устное собеседование по вопросам билета;
- проверка выполнения практических заданий.

#### 4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Полный перечень материалов текущего контроля находится на кафедре экономики и инвестиций в УМК-Д

##### **Тема 1. Сущность, критерии и виды. Роль предпринимательства в экономическом, социальном и инновационном развитии Критерии и виды предпринимательства. Организационные основы предпринимательства**

*Типовые вопросы для опроса (О-1)*

1. Сравните воззрения на предпринимательскую деятельность Людвига фон Мизес, Фридриха Августа фон Хайек и Йозефа Шумпетера, Фрэнка Найта и Питера Друкера.
2. Охарактеризуйте особенность социального предпринимательства, женского предпринимательства и предпринимательства этнических меньшинств.
3. Опишите отличительные черты малого инновационного предприятия.
4. Приведите примеры критериев выделения малого и среднего предпринимательства (МСП) в Европейском Союзе (ЕС), США, Китае, странах Южной Америки, странах ЕАЭС.
5. Раскройте роль МСП в экономическом развитии.
6. Раскройте роль МСП в социальном развитии.
7. Раскройте роль МСП в инновационном развитии.

*Типовые темы эссе (Э-1)*

1. Основные сложность управления малым бизнесом в современной России...

2. Считаю основными причинами недостаточного развития МСП в России...
3. Сравнивая трактовки понятия «предпринимательство» можно сделать вывод, что...
4. Мне кажется, что женское предпринимательство имеет огромные перспективы развития, потому что...

*Типовые темы дискуссий (ДС-1)*

1. Обсуждение статьи Гурунян Т.В. Образование и консалтинг для малого и среднего предпринимательства: лучшие практики Израиля // Лучшие практики в образовании и профориентации Президентской академии: Сборник методических материалов и статей. Выпуск 2 / науч. ред. канд. соц. наук. И. А. Газиева. – М.: Издательство «Перо», 2017. – С. 223-228.
2. Сравнительный анализ развития субъектов микропредпринимательства в России и в зарубежных странах.

*Типовые темы для доклада (Д-1)*

1. Основные причины недостаточного развития МСП в России.
2. Основные источники финансовых ресурсов для МСП (по материалам исследований ОПОРЫ России).
3. Основные источники финансовых ресурсов для МСП (по материалам исследований СИУ).
4. Место России в рейтинге «Глобальный мониторинг предпринимательства» по финансовым аспектам
5. Трактовки понятия «МСП» в различных странах.
6. МСП - «точка роста» для выхода из кризиса.

**Тема 2. Организация нового предприятия. Выбор бизнес-идеи. Бизнес в формате франчайзинга. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности**

*Типовое письменное задание (ПЗ-1)*

Укажите, для какой из организационно-правовых форм предпринимательской деятельности присущи следующие недостатки и ограничения. В соответствующих позициях таблицы поставьте знак «+» или «-»

Таблица – Недостатки и ограничения правовых форм предпринимательской деятельности

Недостатки и ограничения	Полное товарищество	Простое товарищество	ИП	ПАО	НПАО	Кооператив
Риск потери личного имущества						
Личная ответственность за действия других учредителей						
Расхождение интересов участников						
Отказ в получении информации о коммерческой тайне						
Проблемы выхода из числа учредителей						
Отделение собственников от управления						

Низкий уровень доверия со стороны участников экономического оборота						
---	--	--	--	--	--	--

*Типовая кейсовая ситуация (КС-1)*

1. Ознакомьтесь с материалом кейса (фрагмент статьи Гурунян Т.В. Гурунян Т. В. Модель оптимального взаимодействия франчайзера и франчайзи: выгоды и возможности / Гурунян Т. В. // Modern Economy Success - 2021.- № 6.- S. 59 – 70). Выполните задание:
2. Сделайте прогноз сценариев развития конфликтов между франчайзерами и франчайзи.
3. Предложите пути преодоления и предотвращения конфликтов между франчайзером и франчайзи.

*Кейс «Преодоление конфликтов между франчайзи и франчайзером»*

**Конфликты** во взаимоотношениях франчайзеров и франчайзи возникают по разным причинам. Отметим, что управление конфликтами в сфере франчайзинга представляет собой одну из тем современных исследований, в том числе в зарубежной научной литературе. Чем больше партнеров и чем меньше контроль, прямо пропорционально растут конфликты. По мнению респондентов, основные причины конфликтов:

1. Несоответствие обещаний партнеру-франчайзи и реального сопровождения и узнаваемости бренда: «Когда партнёр получает, не то, что он ожидал». Неисполнение условий управляющей компанией: «Например, обещали предоставить 50 первых клиентов, но не смогли настроить качественно рекламную компанию, в итоге не смогли предоставить в полном объеме в нужный срок».

2. Слабый уровень обучения партнер-франчайзи на входе и низкий уровень корпоративной культуры или ее отсутствие. Когда не установлены правила и тон общения между компанией и франчайзи. Из-за отсутствия поддержки и обучения, партнер не в состоянии принять нужные решения для управления своим бизнесом. От этого возникают финансовые проблемы.

3. Ослабление или отсутствие контроля партнера-франчайзи: «Не требуются отчеты, не проводится их анализ, не ставятся планы по развитию. Партнер начинает ощущать себя брошенным, и возникает чувство «я все сделал сам, мне никто не помогает». С другой стороны, когда от партнера-франчайзи не требуется выполнения стандартов компании, он их начинает нарушать. Возникают негативные эффекты из-за отклонения от бизнес-модели.

4. Отсутствие фильтра партнеров на входе: «франшиза продается всем подряд, таким партнерам нечего терять, часто они могут начать вести себя неадекватно». Это чаще всего происходит с франшизами низких ценовых сегментов. Когда стоимость паушального взноса и объем инвестиций в бизнес низкокзатратные.

5. Отсутствие регулярного коллективного контакта с партнерами, проведения физических встреч, усиливает оппозиционные настроения. Возникают конфликты с сотрудниками управляющей компании: «Часто переходят в личный конфликт и неприязнь. Из-за низкой квалификации сотрудников, когда сотрудник некомпетентен и не может решить вопросы партнера».

6. Позиция партнера-франчайзи, что франчайзер должен полностью обеспечивать его деятельность: «мы ваши клиенты, мы у вас купили франшизу, вы нам должны теперь...».

**Тема 3. Производственные функции предпринимателя. Инновационная деятельность. Цифровая трансформация бизнеса**

*Типовые вопросы для опроса (О-2)*

1. Укажите основные методы управления предприятием
2. Сравните финансовое и производственное планирование.
3. Объясните, как рассчитывается амортизация основных средств.
4. Приведите примеры оборотных средств промышленных предприятий и сферы услуг.
5. Сравните продуктовые и процессные инновации.
6. Сделайте обзор направлений цифровой трансформации бизнеса.

7. Проранжируйте цифровые технологии по признаку значимости для предпринимательской деятельности.

8. Объясните, почему цифровизация повышает конкурентоспособность предприятий на мировом рынке.

#### Типовое расчетное задание (РЗ-1)

Рассчитайте лизинговые платежи по договору финансового лизинга с полной амортизацией при следующих условиях договора.

Для осуществления инновационного проекта предприятию необходимо приобрести оборудование на 160 тыс. руб. Принято решение о приобретении оборудования в лизинг.

Срок договора — 8 лет.

Норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 12,5% годовых.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение оборудования, — 12% годовых.

Величина использованных кредитных ресурсов — 160 тыс. руб.

Процент комиссионного вознаграждения — 4% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя — 8 тыс. руб.

Ставка налога на добавленную стоимость — 18%.

#### Методические рекомендации к заданию

Расчет общей суммы лизинговых платежей осуществляется по формуле:

$LП = АО + ПК + KB + ДУ + НДС$  где  $АО$  — амортизационные отчисления, причитающиеся лизингодателю в текущем году;  $ПК$  — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества — объекта договора лизинга;  $KB$  — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;  $ДУ$  — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;  $НДС$  — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя. Амортизационные отчисления рассчитываются по формуле:

$$АО = \frac{BC \cdot H_{a.o.}}{100} \quad \text{где } BC - \text{ балансовая стоимость имущества — предмета договора лизинга, млн руб.};$$

$H_{a.o.}$  — норма амортизационных отчислений, %. Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы (млн руб.) на приобретение имущества — предмета договора рассчитываются по формуле:

$$ПК = \frac{KP \cdot CT_{KP}}{100} \quad \text{где } CT_{KP} - \text{ ставка за кредит, \% годовых.}$$

При этом имеется в виду, что в каждом расчетном году  $t$  плата за используемые кредитные ресурсы (млн руб.) соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимостью имущества — предмета договора:

$$KP_t = \frac{Q(OC_H + OC_K)}{2}$$

где  $OC_H$  и  $OC_K$  — расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и конец года, млн руб.;  $Q$  — коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества. Если для приобретения имущества используются только заемные средства,  $Q = 1$  Комиссионное вознаграждение может устанавливаться по соглашению сторон в процентах от:

а) балансовой стоимости имущества — предмета договора;

б) среднегодовой остаточной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет комиссионного вознаграждения осуществляется по формуле:

$$KB_t = p \cdot BC$$

Где  $P$  — ставка комиссионного вознаграждения, процентов годовых от балансовой стоимости имущества

Или

$$KB_1 = \frac{OC_H = OC_K}{2} \cdot \frac{Ct_{к.в.}}{100}$$

где  $Ct_{к.в.}$  — ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества — предмета договора. Плата за дополнительные услуги (млн руб.) в расчетном году  $t$

определяется по формуле:

$$ДУ_1 = \frac{P + P_1 + \dots + P_t + \dots + P_n}{T}$$

где  $P, P_1, \dots, P_n$  — расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу, млн руб.;  $T$  — срок договора, лет. Размер налога на добавленную стоимость (млн руб.) в расчетном году /определяется по формуле:

$$НДС_t = \frac{B_t \cdot CT_{ндс}}{100}$$

где  $B_t$  — выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году, млн руб.;  $CT_{ндс}$  — ставка налога на добавленную стоимость, %. Сумма выручки в расчетном году /определяется по формуле:

$$B_t = AO_t + ПК_t + KB_t + ДУ_t$$

*Состав слагаемых при определении выручки определяется законодательством о налоге на добавленную стоимость и инструкциями по определению налогооблагаемой базы.*

Расчет размера ежегодного лизингового взноса (млн руб.), если договором предусмотрена ежегодная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВ_э = ЛП / T$$

Расчет размера ежеквартального лизингового взноса, если договором лизинга предусмотрена ежеквартальная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВ_{кв} = ЛП / (T / 4)$$

Расчет размера ежемесячного лизингового взноса (млн руб.), если договором предусмотрена ежемесячная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВ_м = ЛП / (T / 12)$$

Для осуществления инновационного проекта предприятию необходимо приобрести оборудование на 50 тыс. руб. Принято решение о приобретении оборудования в лизинг.

Рассчитать лизинговые платежи по договору лизинга при следующих условиях договора:

Стоимость оборудования — предмета договора — 50 тыс. руб.

Срок договора — 2 года.

Норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 20% годовых.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение оборудования, — 15% годовых.

Величина использованных кредитных ресурсов — 50 тыс. руб.

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю — 8% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего 4 тыс. руб.

Ставка налога на добавленную стоимость — 18%.

Лизинговые взносы осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

Рассчитаем среднегодовую стоимость имущества (тыс. руб.)

Таблица

Год	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1-й	50	10	40	45
2-й	40	10	30	35

Рассчитаем общую сумму лизинговых платежей по годам:

1-й год

$$AO_1 = 50 \cdot 0,2 = 10 \text{ тыс. руб.}$$

$$ПК_1 = 45 \cdot 0,15 = 6,75 \text{ тыс. руб.}$$

$$KB_1 = 45 \cdot 0,08 = 3,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$ДУ_1 = 4 / 2 = 2 \text{ тыс. руб.}$$

$$B_1 = 10 + 6,75 + 3,6 + 2 = 22,35 \text{ тыс. руб.}$$

$$НДС_1 = 22,35 \cdot 0,18 = 4,023 \text{ тыс. руб.}$$

$$ЛП_1 = 10 + 6,75 + 3,6 + 2 + 4,023 = 26,373 \text{ тыс. руб.}$$

2-й год

$$AO_2 = 50 \cdot 0,2 = 10 \text{ тыс. руб.}$$

$$ПК_2 = 35 \cdot 0,15 = 5,25 \text{ тыс. руб.}$$

$$KB_2 = 35 \cdot 0,08 = 2,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$ДУ_2 = 4 / 2 = 2 \text{ тыс. руб.}$$

$$B_2 = 10 + 5,25 + 2,8 + 2 = 20,05 \text{ тыс. руб.}$$

$$НДС_2 = 20,05 \cdot 0,18 = 3,609 \text{ тыс. руб.}$$

$$ЛП_2 = 10 + 5,25 + 2,8 + 2 + 3,609 = 23,629 \text{ тыс. руб.}$$

Общая сумма лизинговых платежей за весь срок договора лизинга:

$$ЛП_1 + ЛП_2 = 26,373 + 23,629 = 50,032 \text{ тыс. руб.}$$

Поквартальный размер лизинговых взносов:

$$50 / (2 / 4) = 6,254 \text{ тыс. руб.}$$

Состав затрат лизингополучателя

Таблица

Состав затрат	Сумма, тыс. руб.	% суммы
Амортизационные отчисления	20	40
Оплата процентов за кредит	12	24
Комиссионное вознаграждение	6,4	12,8
Оплата дополнительных услуг	4,0	8,0
Налог на добавленную стоимость	7,632	15,2
<b>Итого</b>	<b>50,032</b>	<b>100</b>

#### Тема 4. Управление финансами и ценообразование на предприятии

##### Типовое практическое задание (ПЗ-2)

Проведите анализ эффективности деятельности организации сферы услуг ИП Красавина Т.А. Основные показатели деятельности ИП Красавина Т.А., расчет которых выполнен на основании бухгалтерской отчетности, представлены в таблице.

Таблица – Показатели деятельности ИП Красавина Т.А. за 2019–2021 годы

Показатели	2019год	2020год	2021 год	Отклонение (+/-)		Темпы роста, %	
				2020 к 2019	2021 к 2020	2020 к 2019	2021 к 2020
Выручка, тыс.руб.	44925	54870	63559	9945	8689	122,1	115,8
Себестоимость услуг, тыс. руб.	42666	45692	53664	3026	7972	107,1	117,4
Валовая прибыль, тыс.руб.	7540	9178	9895	1638	717	121,7	107,8
Валовая прибыль в % к выручке	16,8	16,7	15,6	0,06	1,16	x	x
Издержки обращения, тыс.руб.:	5281	5953	6369	672	416	112,7	107,0
- оплата работникам	3854	4184	4388	330	204	108,6	104,9
- страховые взносы	1002	1255	1316	253	61	125,3	104,9
- износ основных средств	76	119	147	43	2	156,6	123,5
- аренда помещения	312	324	444	12	120	103,8	137,0
- прочие затраты	37	71	74	34	3	191,6	104,0
Уровень издержек обращения в выручке, %	11,76	10,85	10,02	0,91	0,83	x	x
Прибыль, тыс.руб.	2259	3225	3526	966	301	142,8	109,3
Рентабельность продаж, %	5,03	5,88	5,55	0,85	0,33	x	x

*Типовое тестовое задание (Т-1)*

*Установите соответствие*

**Соотнесите классификацию цен является в соответствии с обслуживаемой сферой товарного обращения:**

Таблица

Цены, по которым предприятие реализует произведенную продукцию другим предприятиям и по которым оплачиваются продукцию снабженческо-сбытовыми организациями.	Оптовые цены на продукцию промышленности
Сметная стоимость – предельный размер затрат на строительство каждого объекта; прейскурантная – усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта и договорная цена.	Цены на строительную продукцию
Цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция фермерами.	Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию
Плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями с отправителей грузов и населения.	Тарифы грузового и пассажирского транспорта
Цены экспортных и импортных операций по торговле товарами и услугами	Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот
Цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению.	Розничные цены
Цены, по которым организации реализуют коммунальные и бытовые услуги.	Тарифы на бытовые и коммунальные услуги

**Тема 5. Налогообложение предпринимательской деятельности**

*Типовые вопросы для устного опроса (О-3)*

1. Сравните налоги, взимаемые с бизнеса в России,
2. Определите ситуации, когда организация должна платить налог на прибыль
3. Интерпретируйте условия возникновения права вычета НДС, перечисление и возмещение НДС).
4. Сделайте обзор специальных налоговых режимов.
5. Опишите этапы открытия банковского счета.

**Тема 6. Конкуренция в предпринимательской деятельности**

*Типовые тестовые задание (Т-3)*

*Один из многих*

**1. Сущность «принципа позиционности» заключается в том, что первую компанию, уже занявшую свою позицию в умах потребителей:**

- \*уже невозможно лишить этого места
- всегда можно лишить этого места
- трудно, но все же можно лишить этого места

**Метод изучения сильных и слабых сторон организации — это \_\_\_\_\_**

- модель Майкла Портера
- матрица «рост/доля рынка»
- \*SWOT-анализ

**Что показывает продуктивность и эффективность фирмы по отношению к конкурентам, посредникам, клиентам:**

- прибыльность

- \*конкуренентоспособность
- ликвидность
- коэффициент оборачиваемости запасов
- длительность производственного цикла

**Стратегия конкуренции, направленная на определенный сегмент покупателей это**

- \*сфокусированная стратегия дифференциации
- сфокусированная стратегия лидерства по издержкам
- стратегия лидерства по издержкам
- стратегия дифференциации
- стратегия оптимальных издержек

*Многие из многих*

**В любой отрасли экономики (неважно, действует она только на внутреннем рынке или на внешнем), суть конкуренции выражается пятью силами:**

- \*угрозой появления новых конкурентов
- сотрудничеством работников компании
- \*угрозой появления товаров или услуг-заменителей
- эластичностью спроса на данный товар
- \*способностью поставщиков торговаться
- \*способностью покупателей торговаться
- \*соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой

**Наиболее типичные причины инноваций, дающих конкурентные преимущества, это**

- \*новые технологии
- появление международных правовых норм
- \*новые или изменившиеся запросы покупателей
- изменение ментальных особенностей населения
- \*появление нового сегмента отрасли
- изменение стоимости или наличия компонентов производства
- изменение правительственного регулирования

**Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монопольной деятельности на товарных рынках» запрещает:**

- \*распространение ложных, неточных и искаженных сведений
- оптимизацию налогообложения
- \*разглашение коммерческой информации без согласия ее владельцев
- повышение цен на продукцию

**Для совершенной конкуренции характерны следующие характеристики рынков:**

- \*присутствие множества фирм, каждая занимает незначительную долю рынка
- превалирование государственного сектора
- \*однородность продукции
- значительная доля импорта
- \*свобода входа и выхода из отрасли
- равнодоступность информации

**Монополистической конкуренции присущи следующие моменты:**

- установление монопольно высоких цен и получение монопольной сверхприбыли
- незначительная доля импорта
- \*неценовая конкуренция
- \*ограниченное количество продавцов
- превалирование мелких фирм
- \*затрудненное вхождение на рынок товаров и услуг
- различные виды зависимости субъектов рыночных отношений друг от друга



## **Выбор конкурентной стратегии фирмы определяется двумя главными моментами:**

- \*качество продукции и структура затрат
  - \*структура отрасли и позиция фирмы в пределах отрасли
- состав персонала и средняя заработная плата

## **Тема 7. Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности**

### *Типовые темы для доклада (Д-3)*

1. Финансирование и налоговое стимулирование инновационной деятельности МСП.
2. Институты довенчурного финансирования: бизнес-ангелы и посевные фонды.
3. Венчурное инвестирование малых инновационных компаний. «Провалы» финансовых институтов развития на ранних стадиях инновационного процесса.
4. Региональная и муниципальная финансовая поддержка в сфере АПК. Предоставление грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств.
5. Система финансовых мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции (в т.ч. МСП-участникам ВЭД).
6. Гарантийная поддержка (государственное гарантирование политических и долгосрочных коммерческих рисков при проведении экспортных операций).
7. Возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.
8. Долгосрочное экспортное кредитование субъектов МСП. Содействие экспортерам финансовыми средствами в региональных программах развития и поддержки малого и среднего предпринимательства.
7. Взаимовыгодное международное сотрудничество в сфере МСП: финансовый аспект.
8. Проект договора стран-участниц ЕАЭС об наднациональном регулировании МСП налоговыми и таможенными средствами.
9. Налоговое стимулирование развития МСП в России и зарубежных странах.
10. Проблемы финансовой поддержки МСП на муниципальном уровне.
11. Контроль за использованием бюджетных средств субъектами МСП - получателями поддержки.
12. «Профиль риска» субъектов МСП при выделении финансовой поддержки.

### *Типовые тестовые задание (Т-3)*

#### *Подберите определение к понятиям*

#### **Понятие:**

1. субъекты среднего предпринимательства
2. выгоды предпринимательской деятельности
3. характерные черты стратегического планирования малых фирм
4. лизинг
5. микрокредитование
6. отраслевой риск
7. методы косвенной поддержки
8. акционерное общество
- 9 предпринимательская деятельность
10. инвестиции
11. риски предпринимательской деятельности
12. субъекты малого предпринимательства
13. субсидирование малого предпринимательства
14. страхователь
15. страхование
16. финансовая поддержка малого предпринимательства
17. страновой риск
18. предпринимательство, бизнес
19. функции малого предпринимательства
20. методы прямой поддержки предпринимательства
21. имущественные риски
22. региональный риск

### Определение:

- a) Способ финансирования инвестиций, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности лизингодателя.
- b) Самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Эффективность предпринимательской деятельности может оцениваться не только размерами полученной прибыли, но и изменением стоимости бизнеса (рыночной стоимости предприятия).
- c) Льготное кредитование, субсидии, гарантии по банковским кредитам, микрокредитование, венчурное финансирование, субсидирование процентов по банковским кредитам.
- d) Налоговые льготы, специальные налоговые режимы, таможенные льготы
- e) Компания, являющаяся юридическим лицом, капитал которой состоит из взносов пайщиков – акционеров и учредителей.
- f) Безвозмездное финансирование из бюджета субъектов малого предпринимательства, в основном в приоритетных областях экономики: в сельском хозяйстве, промышленности, инновационном бизнесе.
- g) Финансирование (кредитование) мелких предпринимателей, осуществляемое специальными финансовыми структурами, часто в форме микрокредитных кооперативов и основанное на поручительстве внутри группы заемщиков.
- h) Деятельность коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, связанная с использованием различных ресурсов (финансовых, трудовых, предпринимательской способности) для получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.
- i) Долгосрочные вложения средств как внутри страны, так и за рубежом в целях создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения новейших технологий и техники, увеличения производства и получения прибыли.
- j) Создание и поддержание конкурентной инфраструктуры, создание инновационного потенциала, формирование среднего класса, обеспечение занятости, смягчение социальной напряженности, содействие расширению и рационализации внешнеэкономических связей.
- k) Риск вложения средств в ценные бумаги предприятий, находящихся под юрисдикцией страны с неустойчивым социальным и экономическим положением, с недружественными отношениями в стране, резидентом которой является инвестор; страновой риск включает политические, экономические, социальные и другие риски.
- l) Внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, в которых средняя численность работников составляет до 100 человек.
- m) Наличие прибыли, самоуправление, удовлетворение от труда и большая свобода действий, экономическое развитие своего региона, использование местных ресурсов для собственных нужд и экспорта, здоровая конкуренция, которая ведет к повышению качества товаров и услуг, внедрение инноваций, уважение в обществе.
- n) Относительно небольшое число производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау) сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (капитал, человеческие ресурсы и т. д.); несистематичный менеджмент, главные управленческие должности и большинство акций удерживаются основателями предприятия и/или их родственниками.
- o) Предоставление субъектам малого предпринимательства финансовых ресурсов из государственного бюджета, бюджетов субъектов РФ, бюджетов муниципальных образований и внебюджетных фондов на основе программ и проектов поддержки предпринимательства.
- p) Внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, в которых средняя численность работников составляет от 101 до 250 человек.
- q) Риск, связанный со спецификой отдельных отраслей; с позиций этого вида риска все отрасли можно разделить на подверженные циклическим колебаниям (отрасли конструкционных ма-

- териалов, производство оборудования и т.д.) и менее подверженные циклическим колебаниям (производство продовольствия и товаров для населения)
- r) Возможность получения как положительных, так и отрицательных результатов, обусловленных самой природой предпринимательства; к этим рискам относятся и финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков.
  - s) Искусство управления риском в неопределенной хозяйственной ситуации, основанное на прогнозировании риска и знании приемов его снижения
  - t) Субъект рынка, уплачивающий страховые взносы и вступающий в страховые отношения со страховщиком.
  - u) Отношение по защите имущественных интересов субъектов рынка и граждан при наступлении страховых случаев за счет средств денежных фондов, формируемых из страховых взносов.
  - v) Риски, связанные с возможностью потерь имущества предпринимателя по различным причинам: кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.
  - w) Это риск, особенно свойственный монопродуктовым районам. Он возникает не только в связи с различным экономическим положением районов, уровнем развития фондового рынка, технологии торговли ценными бумагами, но и с особенностями налогового климата, действий местной администрации и т.д.

## **Тема 8. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности**

### *Типовые темы эссе (Э-2)*

1. Я предлагаю следующие методы борьбы с контрафактной продукцией...
2. Фальсификация продуктов питания и лекарств действительно является угрозой безопасности...
3. Без действенной системы защиты прав интеллектуальной собственности Россия не сможет стать равноправным партнером на мировом рынке...
4. Вступление в ЕАЭС Киргизии и других стран может усилить риск контрафакции, потому что...
5. Институт уполномоченного по правам предпринимателей необходим, потому что...

### *Типовая кейсовая ситуация (КС-2)*

#### **Кейс «Договор поставки»**

4. Ознакомьтесь с материалом кейса. Ответьте на вопросы: «Какие сложности, связанные с поставкой товара, часто встречаются сегодня в практике коммерческой деятельности?», «Какие существенные условия договора были нарушены?», «Как удалось в суде отстоять интересы поставщика?»
5. Опишите ситуацию, в которой мог бы оказаться поставщик без вмешательства профессиональных юристов. Какие меры можно было бы предпринять для предотвращения рассмотренной в кейсе ситуации?

#### **Кейс «Договор поставки»**

##### Реализованный проект:

- Дело №А56-13419/2020.
- Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области.
- Противник: ООО "ПКК "Энергомаш".
- Размер проблемы: 8,6 млн. руб.

**Договор поставки** — это вроде бы простая конструкция, где одна сторона (поставщик) производит (изготавливает) товар и доставляет его второй стороне (заказчику). А вторая сторона оплачивает. Либо авансом, либо после получения товара. А бывает и не оплачивает совсем, либо оплачивает частично — как и получилось в нашем деле. Но спор не о том.

COVID-19 пошатал систему отношений по поставке товаров, так как **80% договорных обязательств** перестали исполняться. В период обвала экономики летом 2020 года мы наблюдаем яркую картину отказов заказчика от исполнения договора поставки, расторжения договора поставки, взыскания неосновательного обогащения за неосвоенный аванс. А те, кто уже исполнил

обязательства по договору, в целях наживы вдруг находят в поставленном товаре недостатки — и пишут претензию о том, чтобы забрали своё ... произведение. И чтобы вернули деньги, конечно же.

Так вот, суды, как ни странно, поставщиков теперь совсем не жалуют. И раньше им было не просто — а сейчас арбитражные дела рассматриваются чуть ли не в одно заседание, где суд доводам поставщика совсем не внимлет. Расторгнул заказчик договор — возвращай деньги. И не важно, сколько ты потратил сил и средств на изготовление товара. Не важно, кто из твоих подрядчиков-поставщиков тебе помещал всё сделать вовремя. И не важно, что товар делался исключительно под заказчика — со всеми техническими характеристиками. Куда его теперь девать?

Хотя неустойку суды начали снижать неплохо — но это благодаря мастерски обыгранным доводам о сложной экономической ситуации в нашем государстве и проблемах с бестолковыми контрагентами.

И нашего клиента (который ранее таковым не являлся) угораздило попасть в такую ситуацию, когда он заключил договор на поставку товара — двигателя Caterpillar 3512В стоимостью 8,6 млн. рублей. Кто не знает, это такая большая желтая штука весом около 5 тонн. Такие двигатели используются для бурения скважин в нефтяной отрасли. То есть, вещь важная, дорогая и не все занимаются её поставками. Наш клиент — поставщик.

Заказчик оплатил 90% стоимости. И двигатель поехал к заказчику. Правда, с пропуском сроков по договору... Но кто в России эти сроки не нарушает? Поставка технически сложного товара, который ещё должен быть изготовлен, протестирован, доставлен на место отгрузки, — это процесс, часто зависящий от третьих лиц и даже самого государства.

И на приёмке товара обнаружилось, что он неисправен.

Все недостатки были отражены в **акте приема-передачи**, который подписали обе стороны. Наш клиент обещал, что все недостатки он устранил, и что всё будет хорошо. Поставщик направил заказчику своего ремонтника, чтобы устранить недостатки (порядок был предусмотрен договором поставки). Но на следующий день получил от ремонтника звонок о том, что заказчик его не пускает, а двигатель вообще уже продал.

А через несколько месяцев пришло определение суда о возбуждении арбитражного дела. Заказчик расторгнул договор и запросил обратно свои 8 млн. руб., да и 1,5 млн. неустойки сверху.

Что было выявлено

Начало

Нас подключили заниматься делом с самого начала - с этапа получения определения суда. То есть, в наших руках было всё - от продумывания всей стратегии работы по делу до подготовки документов и участия в суде.

Встречные требования

У заказчика по договору поставки был долг в размере 10% стоимости двигателя (примерно на 914 тыс. руб.), чем можно было воспользоваться в суде, заявив встречный иск с требованиями оплатить неустойку и пени.

Неправильные расчеты

Так как заказчик неправильно насчитал неустойку по срокам поставки (включил нерабочие дни в период, который считался в рабочих днях), у нас был сильный довод, выставляющий истца в нехорошем свете.

Какие были сложности

Акт

В акте приема-передачи стороны зафиксировали все недостатки товара - нам было некуда деваться от того, что ответчик сам признал, что поставил неисправный двигатель. В акте всё было указано.

Пропуск сроков

Как ни крути, срок на поставку был пропущен - не смотря на ошибки истца в расчетах, набегали добрые 1,4 миллиона рублей неустойки. А доказательств, что поставщик пропустил срок не по своей вине, не было.

Расторжение договора

Заказчик написал хорошее требование о расторжении договора, со ссылками на подходящие статьи Гражданского кодекса РФ. С первого взгляда казалось, что суд обяжет подрядчика вернуть все деньги!

## АНАЛИЗ СИТУАЦИИ

Приступив к работе, мы запросили в бухгалтерии клиента все документы — договоры, переписку с должником, акты сверок, счета, товарные накладные, товарно-транспортные накладные и все платежные поручения. Перед нами сложилась такая картина — заказчик оплатил по договору только 90% аванса, получил товар, остаток по оплате (10%) не доплатил, и, пользуясь товаром, заявил о расторжении договора — то есть, товар обратно возвращен не был.

Когда поставщик получил претензию, у него был определенный договором срок для того, чтобы отремонтировать неисправный товар. Но заказчик, не дождавшись истечения указанного срока, сразу уведомил о расторжении договора. Обосновал свои требования тем, что товар поставлен некачественный, пользоваться им нельзя, соответственно, прав удерживать денежные средства по договору поставки, у подрядчика нет.

Наш клиент признавал неисправность товара, но возвращать за него деньги не хотел. Был согласен выплатить 1,4 млн. неустойки, отказаться от взыскания доплаты по договору и выйти на мировое соглашение. Но мы решили оспорить расторжение договора, снизить неустойку и взыскать 914 тыс. сверху.

## ПОДГОТОВКА ПОЗИЦИИ

Учитывая, что заказчик продолжал пользоваться двигателем, мы построили позицию на том, что уклонение от возврата товара означает получение от его использования выгоды. Мы выяснили, что товар уже вовсе был продан третьим лицам, которые его сами отремонтировали и пользуются до настоящего времени. То есть, от нашего товара заказчик получил коммерческую выгоду и не мог уже ссылаться на то, что его что-то не устраивает.

Поэтому мы собрали доказательства того, что принимали попытки починить неисправный двигатель — договоры с подрядчиками, оплата их услуг, переписка и т.д. И заявили о том, что заказчик проигнорировал порядок устранения замечаний к товару, установленный договором поставки. А значит, не может ссылаться на это основание для расторжения договора поставки.

Также мы произвели расчет встречных исковых требований на доплату стоимости товара, подготовили и направили заказчику встречную претензию с требованием произвести оплату по договору. Пересчитали неустойку, с учетом нерабочих дней. Так как истцом был сделан неверный расчет сроков поставки по договору. И направили отзыв со всеми документами в суд.

## СУДЕБНАЯ РАБОТА

Судья ознакомилась с нашим отзывом, сразу приняла встречный иск к рассмотрению совместно с первоначальным иском заказчика. Это хорошо, потому что не многие встречные иски вообще принимаются судами. Судьи считают, что это способ затянуть рассмотрение дела (так и есть, и многие этим недобросовестно пользуются).

По делу было 5 (пять) заседаний. Для Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области это много. Обычно вопрос решается в одно-два заседания.

Мы заявили экспертизу выявленных неисправностей — действительно ли они были, и насколько они существенны для расторжения договора, но учитывая, что заказчик уже продал двигатель третьим лицам, ему ничего не оставалось делать, как отказаться от иска в части расторжения договора и возврата уплаченной по договору стоимости товара. Потому что если бы назначили экспертизу и заказчик не дал бы доступ к двигателю, результат экспертизы трактовался бы судом в пользу подрядчика.

В итоге суд принял отказ заказчика от иска, удовлетворил наш встречный иск в полном объеме, и снизил заявленную истцом-заказчиком неустойку в два раза!

Использован источник: <https://dmpravo.ru/kejs-vyigrali-v-arbitrazhe-dogovor-postavki-8-mln/>

### 4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом их формирования.

Таблица 5

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II –4	Способен анализировать источники финансирования инвестиционного проекта, оценивать потоки проекта и обязательные платежи применительно к выбранной юридической схеме инвестиционного проекта	ПКс ОС II –4.2	Способен проводить анализ финансового состояния предприятия
		ПКс ОС II –4.3	Способен проводить анализ состояния финансового рынка и осуществлять его прогнозирование

Таблица 6

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПКс ОС II –4.2 Способен проводить анализ финансового состояния предприятия	Способен рассчитывать основные показатели финансового состояния предприятия и интерпретировать полученные значения.	Правильно осуществляет выбор показателя для решения конкретной задачи и проводит анализ полученного результата.
ПКс ОС II –4.3 Способен проводить анализ состояния финансового рынка и осуществлять его прогнозирование	Знает методы анализа состояния финансового рынка и особенности их применения.	Правильно использует методы анализа статистических данных о состоянии финансового рынка, на основании чего осуществляет прогнозирование

### 4.3.2 Типовые оценочные средства

Полный комплект материалов для промежуточной аттестации находится на кафедре экономики и инвестиций в УМК-Д

*Типовые вопросы для экзамена.*

1. Теории предпринимательства Людвиг фон Мизес, Фридриха Августа фон Хайек и Йозефа Шумпетера, Фрэнка Найта и Питера Друкера.
2. Современные теоретические подходы к сущности предпринимательства.
3. Риск в предпринимательской деятельности.
4. Виды и формы предпринимательства. Социальное предпринимательство. Инновационное предпринимательство. Женское предпринимательство и предпринимательство этнических меньшинств.

5. Система управления экономическим риском.
6. Содержание и виды конкуренции.
7. Монополизация экономики и монополистическая конкуренция.
8. Повышение конкурентоспособности предприятия.
9. Критерии выделения малого и среднего предпринимательства (МСП) в Европейском Союзе (ЕС), США, Китае, странах Южной Америки, странах ЕАЭС и др. Микропредпринимательство.
10. Формы и методы институционального регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
11. Этапы создания собственного дела. Идея и цель создания собственного дела. Приобретения предприятия (бизнеса).
12. Государственная регистрация организаций. Государственная регистрация юридического лица, создаваемого путем реорганизации. Постановка на учет в налоговом органе. Открытие счетов в банках.
13. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями. Разработка и регистрация товарного знака и знака обслуживания.
14. Система управления персоналом. Методы управления персоналом на предприятии.
15. Планирование кадров. Наем и отбор кадров. Профессиональная подготовка персонала.
16. Стимулирование труда персонала.
17. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга.
18. Функциональные задачи маркетинга на предприятии.
19. Служба маркетинга на предприятии.
20. Система цен и их классификация. Факторы, влияющие на уровень цен.
21. Ценовая политика предприятия.
22. Определение цены на экспортную и импортную продукцию.
23. Анализ финансового состояния предприятия (фирмы).
24. Основные направления финансового оздоровления предприятия.
25. Место регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства финансовыми средствами в системе финансового регулирования. Концептуальные основы финансовой инфраструктуры МСП. Проблемы развития региональной банковской системы как института финансовой инфраструктуры МСП.
26. Инфраструктура финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. Государственные и муниципальные структуры поддержки, Фонды поддержки, гарантийные фонды, фонды микрокредитования. Банковское кредитование и микрофинансирование малого и среднего предпринимательства.
27. Федеральные, государственные и муниципальные программы поддержки.
28. Классификация методов финансовой поддержки малого предпринимательства в России.
29. Прямые меры финансовой поддержки: субсидирование, льготное кредитование, гарантии по кредитам, микрокредитование, венчурное и бизнес-ангельское инвестирование, лизинг (финансовая аренда). Гранты начинающим предпринимателям и КФХ. Субсидии на модернизацию производства, на обновление основных средств, на обучение персонала, на патентование и регистрацию товарного знака, на участие в выставках и ярмарках.
30. Косвенные меры поддержки: фискальное стимулирование и таможенные льготы.
31. Лучшие практики регулирования деятельности малого и среднего финансовыми средствами в США.
32. Лучшие практики регулирования деятельности малого и среднего финансовыми средствами в Китае, Корее.
33. Лучшие практики регулирования деятельности малого и среднего финансовыми средствами в странах Латинской Америки.
34. Наднациональное регулирование предпринимательской деятельности налоговыми и таможенными средствами в ЕАЭС.

35. Содействие социальному предпринимательству на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Субсидии на поддержку социального предпринимательства.
36. Финансирование и налоговое стимулирование инновационной деятельности МСП.
37. Институты довенчурного финансирования: бизнес-ангелы и посевные фонды.
38. Венчурное инвестирование малых инновационных компаний. «Провалы» финансовых институтов развития на ранних стадиях инновационного процесса.
39. Необходимость усиления поддержки малых форм в сфере АПК для обеспечения импортозамещения и продовольственной безопасности.
40. Российской Федерации.
41. Финансовая поддержка малых форм в сфере АПК в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы.
42. Региональная и муниципальная финансовая поддержка в сфере АПК. Предоставление грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. Предоставление погектарных субсидий.
43. Система финансовых мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции (в т.ч. МСП-участникам ВЭД).
44. Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации.
45. Гарантийная поддержка (государственное гарантирование политических и долгосрочных коммерческих рисков при проведении экспортных операций).
46. ЗАО «Росэксимбанк» – агент Правительства РФ, ответственный за гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции, в т.ч. субъектам МСП.
47. Возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.
48. Долгосрочное экспортное кредитование субъектов МСП. Содействие экспортерам финансовыми средствами в региональных программах развития и поддержки малого и среднего предпринимательства.

#### *Типовые практические задания для экзамена*

1. Выберите форму организации бизнеса для конкретного предприятия.
2. Составьте коммерческое предложение для франшизы.
3. Выберите оптимальный режим налогообложения.

#### **Шкала оценивания.**

Таблица 7

Зачет	Экзамен (5-балльная шкала)	Критерии оценки
незачтено	2	Понижение критериев оценивания относительно оценки «удовлетворительно» («зачтено»).
зачтено	3	Понижение критериев оценивания относительно оценки «хорошо».
	4	Понижение критериев оценивания относительно оценки «отлично».
	5	Правильно проводит анализ состояния финансового рынка и осуществлять его прогнозирование. Верно анализирует финансовое состояние предприятия



#### **4.4. Методические материалы**

Экзамен по дисциплине Б1.В.09 Экономика предпринимательской деятельности проводится по билетам. Содержание билета включает теоретический вопрос и практическое задание.

Ответ на теоретический вопрос дается в устной форме. Ответ должен быть развернутым, логичным, содержать обоснованные выводы. При этом обучающемуся следует активно и точно использовать понятийно-категориальный аппарат дисциплины. После изложения ответа обучающийся должен ответить на дополнительные вопросы экзаменатора, которые позволяют оценить уровень знаний по дисциплине. Дополнительные вопросы могут относиться непосредственно к вопросу, содержащемуся в билете, или к инвариантным положениям дисциплины.

Выполнение практических заданий проводится в устной/письменной форме в зависимости от типа и вида задания. Представляя результат выполнения задания, обучающийся демонстрирует сформированные умения и навыки, предусмотренные данной дисциплиной. Возможно собеседования обучающегося и преподавателя по алгоритму выполнения задания, его практической направленности, интерпретации результатов и пр.

### **5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

#### **Методические рекомендации по изучению дисциплины**

При изучении дисциплины проводятся практические занятия, в ходе которых проводятся устные опросы, тестирование по отдельным темам, выполняются практические задания, в том числе малыми группами.

Практические занятия позволяют более детально проработать наиболее важные темы курса. Целью практических занятий является закрепление теоретических знаний, полученных студентами в процессе самостоятельной работы, контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы занятия.

Подготовка к практическим занятиям осуществляется студентами самостоятельно с использованием научной и учебной литературы и необходимых правовых источников. На практических занятиях у студентов формируются навыки публичного выступления, анализа материала, умение грамотно и обоснованно отвечать на поставленные вопросы и применять полученные теоретические знания к практическим ситуациям, а также умение решать практические задания (задачи).

Учебным планом для студентов предусмотрена самостоятельная работа, которая способствует более полному усвоению теоретических знаний, выработке навыков аналитической работы с литературой формированию практических умений и навыков, в том числе навыков работы в команде.

Целью самостоятельной работы является формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и решения правовых задач.

В учебно-методических материалах, включенных в список рекомендованной литературы, присутствуют вопросы для самоконтроля, которые помогают обучающемуся контролировать индивидуальный уровень освоения дисциплины.

В ходе освоения дисциплины студенты могут получить индивидуальные консультации преподавателя по учебной дисциплине по расписанию.

#### **Методические рекомендации по подготовке к опросам, тестированию**

Подготовка к опросам, тестированию предполагает изучение текстов лекций по дисциплине, а также рекомендованных литературных источников (основной и дополнительной литературы). Текущую проработку материалов лекций целесообразно осуществлять в течение 2 – 3-х дней после её проведения. С этой целью необходимо просмотреть записи и подчеркнуть заголовки и самые ценные положения разными цветами (применение разноцветных пометок делают важные положения более наглядными, и облегчают визуальное запоминание), внимательно изучить ключевые слова темы занятия. Отдельные темы курса предполагают дополнительную проработку материала, доработку лекций, составление конспектов.

**Методические указания по подготовке к тесту.** Тестовые задания могут формулироваться как в форме, используемой в федеральном электронном интернет-тестировании (интернет-экзамене), так и оригинальной авторской форме. Могут быть с вариантами ответов или с открытыми вариантами ответов для заполнения тестирующимся. При подготовке к тесту необходимо повторить материалы лекций и семинаров, обратить внимание на основные термины и положения дисциплины, значимые даты, формулы и др. Каждое тестовое задание содержит краткое пояснение по его выполнению.

### **Методические рекомендации по подготовке рефератов и докладов**

При подготовке рефератов студентам рекомендуется пользоваться рекомендуемыми литературными источниками. Цель выполнения реферата - выработка у студента опыта самостоятельного получения углубленных знаний по одной из проблем (тем) курса. Выполнение данного вида работы имеет большое значение: во-первых, она закрепляет и углубляет знания студентов по изучаемой учебной дисциплине; во-вторых, приобщает студентов к самостоятельной творческой работе с литературой, приучает находить в ней основные дискуссионные вопросы и положения, относящиеся к рассматриваемой проблеме; подбирать, обрабатывать и анализировать конкретный материал и на его основе делать обоснованные выводы; в-третьих, студент учится последовательно и грамотно излагать свои мысли при анализе проблем, изложенных в учебной и научной литературе, связывать общие теоретические положения с конкретной действительностью; в-четвертых, студент приобретает опыт подготовки выступлений и докладов на семинарских занятиях, участия в дискуссиях и научных практических конференциях.

При подготовке доклада студент готовит список вопросов по выбранной теме. Подготовленные вопросы могут быть использованы с целью экспресс-опроса студентов, слушающих доклад или как вариант проверки подготовки студента к занятию. Опрос может происходить как в устной, так и в письменной форме. Студент имеет право пользоваться подготовленным текстом доклада, но не читать его полностью. Рекомендовано использование мультимедиа-презентации при изложении материала.

Методические рекомендации по выполнению письменных работ обучающихся по образовательной программе «Инвестиционный анализ и управление проектами» размещены на сайте Филиала [https://siu.ranepa.ru/sveden/education/metod/2020/Metod\\_EC\\_IA\\_19.pdf](https://siu.ranepa.ru/sveden/education/metod/2020/Metod_EC_IA_19.pdf)

Стандарт оформления письменных работ обучающихся по образовательным программам бакалавриата, специалитета, магистратуры Сибирского института управления – филиала РАН-ХиГС размещен на сайте Филиала [https://site-siu.ranepa.ru/student\\_teaching/pdf/Standart.pdf](https://site-siu.ranepa.ru/student_teaching/pdf/Standart.pdf)

### **Методические указания по подготовке к дискуссии.**

Для развития и совершенствования коммуникативных способностей студентов организуются специальные учебные занятия в виде «дискуссий», при подготовке к которым студенты заранее распределяются по группам, отстаивающим ту или иную точку зрения по обсуждаемой проблеме. Цель дискуссий – овладение способностью выработки и отстаивания мировоззренческой позиции; навыками критического мышления; научиться аргументировано, логически и последовательно отстаивать свою точку зрения. Студенты готовятся к дискуссии, которая проводится на семинаре по заранее обозначенным вопросам. Вопросы для подготовки определяются преподавателем

### **Методические указания по написанию эссе.**

Эссе студента – это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и студентом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем).

В целях раскрытия и развития творческих способностей, совершенствования организации научно-исследовательской работы студентов, дальнейшего развития учебного процесса студенты пишут эссе. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных умозаключений. Эссе должно содержать четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария дисциплины, выводы, обобщаю-

щие авторскую позицию по поставленной проблеме (рекомендуемый объем эссе – 10 тысяч знаков, 3-8 страниц).

Методические рекомендации по выполнению письменных работ обучающихся по образовательной программе «Инвестиционный анализ и управление проектами» размещены на сайте Филиала [https://siu.ranepa.ru/sveden/education/metod/2020/Metod\\_EC\\_IA\\_19.pdf](https://siu.ranepa.ru/sveden/education/metod/2020/Metod_EC_IA_19.pdf)

Стандарт оформления письменных работ обучающихся по образовательным программам бакалавриата, специалитета, магистратуры Сибирского института управления – филиала РАН-ХиГС размещен на сайте Филиала [https://site-siu.ranepa.ru/student\\_teaching/pdf/Standart.pdf](https://site-siu.ranepa.ru/student_teaching/pdf/Standart.pdf)

## **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

### **6.1. Основная литература.**

1. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — URL: <https://urait.ru/book/organizaciya-predprinimatelskoy-deyatelnosti-468235> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

2. Лапуста, М. Г. Предпринимательство : учебник / М. Г. Лапуста. — изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-16-006602-8. — URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=348887> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

### **6.2 Дополнительная литература.**

1. Исаев, Г. Н. Предпринимательство в информационной сфере : учебное пособие / Г. Н. Исаев. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 288 с. — ISBN 978-5-16-004652-5. — URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=355086> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

2. Калюжнова, Н. Я. Социальное предпринимательство: учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Е. П. Огаркова, М. А. Осипов ; под ред. Н. Я. Калюжновой. — Москва : Юрайт, 2020. — 114 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11478-2. — URL: <https://urait.ru/book/socialnoe-predprinimatelstvo-457025> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

3. Основы социального предпринимательства : учебное пособие для вузов / Е. М. Белый, Е. В. Бакальская, Л. Ю. Зимина [и др.] ; под ред. Е. М. Белого. — Москва : Юрайт, 2020. — 178 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11579-6. — URL: <https://urait.ru/book/osnovy-socialnogo-predprinimatelstva-457112> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

4. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2020. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — URL: <https://urait.ru/book/istoriya-rossiyskogo-predprinimatelstva-455822> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

5. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Юрайт, 2020. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08374-3. — URL: <https://urait.ru/book/istoriya-predprinimatelstva-451569> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

6. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Юрайт, 2020. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — URL: <https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-451565> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

7. Ронда, Абрамс Бизнес-план на 100%: стратегия и тактика эффективного бизнеса / Абрамс Ронда ; перевод С. Комаров ; под редакцией Ю. С. Вербы [и др.]. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 496 с. — ISBN 978-5-9614-4548-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86727.html> (дата обращения: 07.12.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

8. Бизнес-планирование : учебник / под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В. Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 296 с. — ISBN 978-5-9558-0270-1. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044187> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Znanium.com», требуется авторизация.

9. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. Л. Горбунов. — 3-е изд. — Москва, Саратов : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 422 с. — ISBN 978-5-4497-0306-4. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/89423.html> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «IPRbooks», требуется авторизация.

10. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Юрайт, 2020. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — URL: <https://urait.ru/bcode/450359> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

11. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13541-1. — URL: <https://urait.ru/bcode/465851> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

12. Орлова, П. И. Бизнес-планирование : учебник для бакалавров / П. И. Орлова ; под ред. М. И. Глухой. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 285 с. — ISBN 978-5-394-04354-3. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/102270.html> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «IPRbooks», требуется авторизация.

13. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 483 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13182-6. — URL: <https://urait.ru/bcode/449380> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

14. Рубин, Ю. Б. Управление собственным бизнесом : учебник / Ю. Б. Рубин. — 17-е изд., доп. — Москва : Университет Синергия, 2021. — 1104 с. — (Университетская серия). — ISBN 978-5-4257-0504-4. — URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=602851](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=602851) (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Унив. б-ка ONLINE», требуется авторизация.

### **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.**

1. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Юрайт, 2020. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2. — URL: <https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-451565> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

2. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Юрайт, 2020. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — URL: <https://urait.ru/bcode/450359> (дата обращения: 15.02.2021). — Режим доступа: электрон.-библ. система «Юрайт», требуется авторизация.

### **6.4. Нормативные правовые документы.**

1. «Паспорт национального проекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16) // Документ опубликован не был. Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <https://economy.gov.ru> по состоянию на 15.04.2021.

2. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (вместе с "Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года») // Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Собрание законодательства РФ», 13.06.2016, N 24, ст. 3549.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.07.2021)(с изм. и доп., вступ. в силу с 13.07.2021) // «Собрание законодательства РФ», 30.07.2007, N 31, ст. 4006
4. О внесении изменений в Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и специализированным финансовым обществам на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2019 - 2024 годах субъектам малого и среднего предпринимательства, а также физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», по льготной ставке: Постановление Правительства РФ от 14.05.2021 N 734 // «Собрание законодательства РФ», 24.05.2021, N 21, ст. 3586
5. Об утверждении государственной программы Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2021 год и плановый период 2022 и 2023 годов»: Постановление Правительства Новосибирской области от 31.01.2017 N 14-п (ред. от 11.08.2021) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://pravo.gov.ru>, 31.01.2017
6. О Плане реализации мероприятий государственной программы Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2021 год и плановый период 2022 и 2023 годов»: Приказ Минпромторга Новосибирской области от 31.03.2021 N 91 (ред. от 13.10.2021) Официальный интернет-портал правовой информации Новосибирской области <http://www.nsopravo.ru>, 01.04.2021
7. О муниципальной программе «Развитие малого и среднего предпринимательства города Новосибирска»: Постановление мэрии города Новосибирска от 20.10.2017 N 4774 в редакции, введенной постановлением мэрии от 07.07.2021 N 2264)

#### **6.5. Интернет-ресурсы.**

1. Агентство «Росбизнесконсалт» - Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
2. Федеральная служба государственной статистики - Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: [сайт]/ ООО НПП «Гарант сервис». – Москва, 1990-2016. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
4. The Word Bank [ Electronic resource]: [site]/ The Word Bank Group. – Washington, USA, 2021. – Mode of access: <http://econ.worldbank.org/>
5. Образовательно-справочный сайт по экономике «Economicus.ru» [Электронный ресурс]: образовательно-справочный сайт по экономике / Высшая школа менеджмента СПбГУ.– СПб, 2002-2021. – Режим доступа: <http://economicus.ru/>
6. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» [Электронный ресурс]: Фед. обр. портал/ М-во обр. РФ (основной разработчик - Высшая школа экономики).- Москва, - 2003-2021. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>

#### **6.6. Иные источники.**

Нет

### **7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий лекционного типа), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и кресла – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска аудиторная; экран; персональный компьютер; звуковая система; проектор; веб-камера. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации.

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий семинарского типа,



групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и стулья – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска аудиторная; персональный компьютер; телевизор; веб-камера. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации.

Компьютерный класс, учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и стулья - рабочие места обучающихся и преподавателя), доска аудиторная; персональные компьютеры моноблоки; проектор; веб-камера; экран. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации, в том числе с рабочих мест обучающихся. Программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows; пакеты лицензионных программ: MS Office, MS Teams, СПС Консультант-Плюс, лицензионное антивирусное программное обеспечение.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся (Информационно-ресурсный центр) оснащенное комплектом специализированной учебной мебели, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Программное обеспечение: ОС Microsoft Windows, Пакет Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), Microsoft Teams, лицензионное антивирусное программное обеспечение.