

Рабочая программа составлена на основании Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению (специальности): 021100 Юриспруденция.(№ 260 гум/сп от 27.03.2000)

ГСЭ.В.2.1, дисциплины по выбору студента

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры Экономической теории протокол № 8 от 05.07.2011

Программу разработал

доцент, к.э.н.

Воронкова Ольга Владимировна

Заведующий кафедрой

профессор, д.э.н.

Литвинцева Галина Павловна

Ответственный за основную образовательную программу

доцент, д.юр.н.

Толстых Владислав Леонидович

1. Внешние требования

Таблица 1.1

Шифр дисциплины	Содержание учебной дисциплины	Часы
ГСЭ.В.2.1	Концептуальная записка по подготовки специальности 030501.65- Юриспруденция Квалификация выпускника - юрист (специалист юриспруденции). Дидактические единицы курса утверждены концептуальной запиской: базовые понятия и определения; национальные деловые стратегии и определения; особенности современного предпринимательства.	63

2. Особенности (принципы) построения дисциплины

Таблица 2.1

Особенность (принцип)	Содержание
Основания для введения дисциплины в учебный план по направлению или специальности	Учебный курс утвержден на основании решения Ученого Совета юридического факультета от 16.05.2007, протокол № 5
Адресат курса	Читается для студентов специальности 030501 "Юриспруденция".
Основная цель (цели) дисциплины	Она определяется квалификационными требованиями и предусматривает совокупность знаний, необходимых для принятия эффективных решений и оценки ожидаемых результатов
Ядро дисциплины	Оно основывается на подходах к предпринимательскому делу, различных модификациях построения деловых стратегий и их особенностях
Связи с другими учебными дисциплинами основной образовательной программы	Основы бизнеса тесно связаны с историей, социологией, организацией управления предприятием, экономикой и др.
Требования к первоначальному уровню подготовки обучающихся	Они определяются квалификационными требованиями и предусматривают как систему знаний в предпринимательском деле, так и определенные навыки в решении возникающих проблем
Особенности организации учебного процесса по дисциплине	Дисциплина предполагает лекции, практические занятия и самостоятельную работу студентов. Оценка знаний студентов осуществляется на основе модульно-рейтинговой системе обучения, включающей дискуссии по конкретным ситуациям, а также выполнение теста.

3. Цели учебной дисциплины

Таблица 3.1

После изучения дисциплины студент будет

иметь представление	
1	О закономерностях функционировании предпринимательства и бизнеса. Об основных концептуальных подходах к определению предпринимательства и бизнеса. О влиянии предпринимательства и бизнеса на развитие экономики.
знать	
2	Основные понятия, термины и показатели. Мировой и отечественный деловой опыт. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Основы создания собственного дела. Определять перспективы в сфере предпринимательской деятельности.
уметь	
3	Проводить классификацию, выбирать главное и определять основные приоритеты. Анализировать, систематизировать и обобщать информацию. Обосновывать выбор им в предпринимательской деятельности и полученных результатов. Работать с базами данных и другой информацией. Проводить сравнительный анализ деловых стратегий компаний по их основным составляющим. Навыки деловых людей.
иметь опыт (владеть)	
4	Работать с базами данных и другой информацией.

4. Содержание и структура учебной дисциплины

Лекционные занятия

Таблица 4.1

(Модуль), дидактическая единица, тема	Часы	Ссылки на цели
Семестр: 4		
Модуль: Подходы к предпринимательству во времени и пространстве		
Дидактическая единица: Базовые понятия и определения		
Введение в предпринимательскую деятельность Предпринимательство: природа, понятие, функции. Современные концептуальные подходы к определению предпринимательства. Бизнес как проявление деловой активности людей. Традиционные и нетрадиционные виды бизнеса. Деловая стратегия компании и её составляющие. Национальная деловая культура как первооснова деловой стратегии компании. Предпринимательское дело и его истоки. Деловая стратегия компании как перспективный путь создания предпринимательского дела.	1	1, 2, 3
Дидактическая единица: Национальные деловые культуры и стратегии		
Деловые культуры мира и их приоритеты. Отношение разных народов ко времени. Линейная модель времени в США. Измерение времени в деньгах. Принцип потерянного времени. Линейная модель времени в Германии, Швейцарии, Британии, Нидерландах: их общие черты и специфика. Модель времени, основанная на взаимодействии с людьми и учете реальных событий. Её основные приоритеты. Развитие модели в странах Южной Европы и её особенности. Циклическая модель времени в восточных странах: истоки, принципы, специфика. Отношение к лидерству разных народов: его виды и способы осуществления. Система функций и приоритеты. Ориентация на цель стратегии и её принципы. Моноактивные, полиактивные и реактивные менеджеры и их ориентация. Факторы, обеспечивающие доступ к власти. Лидерство в разных странах: его модификации и приоритеты. Влияние общества на лидерство.	1	1, 3

Национальные деловые культуры. Национальные представления о статусе, лидерстве и организации. Иерархия и порядок по-немецки. Статус, сотрудничество и "искусство управления" по-французски. Деловая культура по-английски. Американские представления о деловитости и динамичности. Статус, основанный на долларах. Особенности менеджмента и статуса в Швейцарии и у романских народов. Восточная модель деловой культуры. Философские и религиозные убеждения и их влияние на деловые культуры (конфуцианство, буддизм, ислам). Семья как прообраз общественной организации. Особенности деловой культуры в Японии. Жесткая иерархия - по-тайландски. Буддизм об иерархии и лидерстве. Статус и менеджмент по-исламски. Общность подходов и особенности по странам. Жизнь в группе как приоритетная направленность восточной модели деловой культуры. Отношение к работе и специфика по странам.	1	1, 2, 3
Деловая стратегия американских предпринимателей. Основные принципы предпринимательской деятельности по-американски и их нестандартность. Деловая стратегия Г. Форда: целевая ориентация и приоритеты. Общечеловеческие ценности. Особенности кадровой политики. Инновационная политика как стремление "делать все лучше, чем делалось до сих пор". Экономическая стратегия фирмы и её специфика. Уникальная политика зарплаты и её основные принципы. Целевая ориентация денежной и торговой политики. Финансовая стратегия компании как результат реализации торговой политики. Отношение к прибыли и кредиту. Предприятие как настоящий источник его финансирования. Формула успеха предпринимательской деятельности Ли Якокки в компании "Форд". Концепция подбора сотрудников и её приоритеты. Основные принципы организации работы команды специалистов и её целевая ориентация. Принцип футбольной команды. Правило риска. Инновационные подходы к организации труда и производства. Уникальные маркетинговые программы.	2	1, 2, 3

Деловые стратегии европейских предпринимателей. Деловая стратегия компаний по-европейски: целевая ориентация и приоритеты. Элиминирование рисков операций. Аналитическая работа на предприятии. Особый подход к подбору сотрудников. Система "центров прибыли": реализация и перспективы. Формирование "человеческих отношений". Основные приоритеты предпринимательской деятельности Карло де Бенедетти. Ставка на интеллект. Индивидуальность и неограничен-ная фантазия. Желание превзойти самого себя. Работа в команде. Строгая программа снижения расходов. Перемены - закон жизни. Диагностика деловых проблем. Создание "экономической империи". Практические советы для начинающих предпринимателей.	2	1, 2, 3
Деловая стратегия японских компаний. Основные приоритеты предпринимательской деятельности по-японски: подходы и особенности по фирмам. Деловая стратегия "Toyota". Фундаментальная стратегическая установка. Деловая этика и её принципы. Активизация человеческого факторов по-японски. Принцип "пол-ного использования способностей рабочих". Образование как двигатель воспитания группового сознания. Подготовка рабочих путем профессиональной ротации. Система "канбан" и её принципы. Высокое качество продукции. Кружки качества и их целевая ориентация. Гибкие преобразовательные системы. Система управления и её особенности. Практическая философия предпринимателя К. Татеиси. Нестандартные подходы к деловой стратегии компании "Омрон". Программы, обеспечивающие вечный дух предпринимательства. Применение закона естественного отбора к предприятию. Правило риска. Теория социальных запросов. Секреты овладения рынком будущего. Уникальная система исследований и конструирования. Система контроля PESIC и её принципы.	2	1, 2, 3
Деловой мир России: истоки и приоритеты. Торговое сословие и его природа. Гильдии: ориентация и основные критерии их формирования. Социально-экономический статус российских предпринимателей и его особенности. Деловая стратегия российской формы и её приоритеты в XIX в. Семейный характер предприятий. Формула жизни династий. Стремление к высокому образовательному цензу. Престижное и многопрофильное образование. Поиск нового и пути решения технической оснащенности. Стремление к практической деятельности. Её многосторонний характер. Отменное качество товаров. Специфический характер торговли. Система пожизненного найма. Благотворительность и меценатство. Культурно-	1	1, 2, 3

просветительская деятельность. Активное участие в общественной жизни города и страны. Колоссальная вовлеченность деловой элиты в предпринимательскую деятельность. Сибирское предпринимательство и особенности его становления по регионам. Практическая философия российского предпринимателя В.А. Кокорева и её особенности.		
Современное российское предпринимательство: его проблемы и приоритеты. Становление современного российского предпринимательства и его парадоксы. Несовершенство концепции отечественного предпринимательства. Неразвитость предпринимательской инфраструктуры. Несовершенство системы подготовки кадров для предпринимательских структур. Деловая стратегия современной российской компании: приоритеты и проблемы её реализации. Деловая стратегия В. Довганя и её особенности. Школа познания рыночной экономики по В. Довганю. Отношение к прибыли как моральной категории. Отказ от "легких денег". Риск по В. Довганю. Быть первыми в основании новых ниш. Стремление к совершенству и самосовершенствованию. Ориентация на созидание. Многосторонний характер производства как перспективный путь развития дела. Создание холдинга. Новая концепция качества. Крупномасштабная программа "Защищенное качество". Работа в команде и принципы её организации. Отношение к профессиональным "непрофессионалам". Механизм успеха по В. Довганю.	1	1, 2, 3, 4
Нестандартные виды предпринимательской деятельности. Нетрадиционное предпринимательство как обеспечение условий функционирования компаний. Лизинговое предпринимательство: природа и причины возникновения. Классическая модель лизинга и её разновидности. Виды лизинга и практическая реализация по странам. Факторинговый бизнес и его целевая ориентация. Факторинг как новый вид финансовых услуг для средних и мелких предпринимателей. Его функции, механизм реализации и виды. Варианты и условия факторингового обслуживания. Форфейтинг. Венчурное предпринимательство и его особенности. Венчурные фирмы и их функции. Этапы и условия финансирования венчура. Деловая философия венчурных капиталистов. Идеальная структура венчурного портфеля. Особенности реализации венчурного предпринимательства по странам. Аквизиция как новый вид нестандартного предпринимательства. Истоки, условия возникновения и механизм реализации аквизиции.	1	1, 2, 3, 4

Модуль: Этапы создания предпринимательского дела		
Дидактическая единица: Особенности современного предпринимательства		
Основы создания предпринимательского дела. Основы создания собственного дела и его составляющие. Мотивация предпринимательской деятельности. Внутренние и необходимые предпосылки для создания собственного дела. Предпринимательские способности. Профессиональная подготовка. Опыт работы. Начальный капитал. Государственная поддержка. Особенности мотивации предпринимательской деятельности в России.	2	2, 3, 4
Стратегия поиска новых идей. Стратегия поиска новых идей и её этапы. Источники новых идей. Методы их разработки: мозговой атаки, синектического познания, метод Гордона, вопросника, свободных ассоциаций, вмененных связей, записной книжки, эвристический метод, список атрибутов, научный метод, матричный анализ и др. Их основные признаки и возможности использования. Планирование и проектирование новой продукции: целевое назначение и этапы.	1	1, 3, 4
Моделирование бизнес плана Выбор типа предприятия и его параметры. Признаки выбора типа предприятия в зависимости от его организационно-правовой формы. Преимущества и недостатки частных предприятий и акционерных обществ. Критерии выбора типа предприятия с учетом системы налогообложения и их сравнительный анализ. Особенности выбора типа предприятия в РФ. Правила фирменного наименования по странам. Рабочая модель бизнес-плана и его целевая ориентация. Титульный лист. Вводная часть. Анализ положения дел в отрасли. Сущность предлагаемого проекта. Выбор месторасположения фирмы и её основные элементы. Цены. Каналы сбыта. Реклама. Ценовая стратегия фирмы и её виды. Стратегия разработки продукции и основные элементы. Товарная марка. Фирменный знак. Торговый образ. Торговый знак. Организационная структура и виды её ориентации. Оценка риска. Финансовый план и его составляющие. Особенности моделирования бизнес-плана в РФ.	3	1, 2, 3, 4

(Модуль), дидактическая единица, тема	Учебная деятельность	Часы	Ссылки на цели
Семестр: 4			
Модуль: Подходы к предпринимательству во времени и пространстве			
Дидактическая единица: Базовые понятия и определения			
Усвоение основ предпринимательства и бизнеса, их функций и современных концептуальных подходов к их определению. Уяснение целевой ориентации деловой стратегии как перспективного пути развития предпринимательского дела.	Обсуждение материала	2	1, 2
Дидактическая единица: Национальные деловые культуры и стратегии			
Изучение приоритетов и особенностей деловых культур мира. Определение стилей лидерства в мире.	Конструирование студентами национальных моделей деловых культур и их анализ. Обсуждение материала	2	1, 2, 3
Выявление основных принципов деловых стратегий американских предпринимателей. Усвоение основ классического предпринимательства. Уточнение особенностей реализации современных американских деловых стратегий.	Обсуждение материала	2	1, 2, 3
Усвоение приоритетов европейского предпринимательства и их анализ. Выявление особенностей функционирования европейских деловых стратегий и возможности использования делового опыта в РФ.	Составление делового портрета студентов и его сравнительный анализ с портретом типичного предпринимателя. Практические советы для начинающих предпринимателей.	2	1, 2, 3, 4
Изучение особенностей японского предпринимательства и его подходов. Сравнительный анализ деловых стратегий "Toyota" и "Омрон": общие черты и специфика. Мегатенденция японских компаний и её результаты.	Обсуждение материала	2	1, 2, 3, 4

Выявление природы и основных приоритетов российского предпринимательства. Сравнительный анализ деловых стратегий современных предпринимателей.	Конструирование студентами модели деловой стратегии компании с учетом зарубежного и отечественного делового опыта.	2	1, 2, 3, 4
Модуль: Этапы создания предпринимательского дела			
Дидактическая единица: Особенности современного предпринимательства			
Усвоение основ создания предпринимательского дела. Выявление мотивации предпринимательской деятельности. Усвоение стратегии поиска новых идей и методов их разработки.	Выявление студентами новых ниш в РФ и возможностей их реализации. Оппонирование. Дискуссия и её результаты.	2	1, 2, 3, 4
Усвоение основных этапов моделирования бизнес-плана, его целевой ориентации и структуры. Анализ товарных марок и торговых знаков в России: их реализация и проблемы.	Обсуждение интеллектуальных проектов студентов. Их оценка и выводы. Советы начинающим предпринимателям.	4	1, 2, 3, 4

5. Самостоятельная работа студентов

Семестр- 4, Подготовка к зачету

На подготовку к зачету отводится 7 часов. Перечень вопросов к зачету находится в разделе 9 рабочей программы

Семестр- 4, Подготовка к занятиям

Подготовка включает в себя:

- проработку тем лекционного материала;
- чтение текстов основной и дополнительной литературы.

На подготовку к занятиям отводится 20 часов.

6. Правила аттестации студентов по учебной дисциплине

Для аттестации студентов по дисциплине используется балльно-рейтинговая система (БРС). Рейтинг студента по дисциплине определяется как сумма баллов за работу в семестре (текущий рейтинг) и баллов, полученных в результате итоговой аттестации (зачета).

В табл. 1 приведено максимальное количество баллов, которое может набрать студент по видам учебной деятельности в течение семестра и диапазоны баллов, соответствующие минимальному и максимальному количеству баллов. Максимальная сумма баллов за семестр составляет 100 баллов и складывается из текущего рейтинга (80 баллов) и баллов итоговой аттестации в виде зачета (20 баллов).

Правила текущей аттестации:

1. В течение семестра необходимо выполнить 1 презентацию (табл. 1).
2. В течение семестра оценивается участие в семинарах (табл. 1)
3. За выполнение учебных заданий сверх основной программы начисляются дополнительные баллы (табл. 1). К заданиям сверх основной программы относятся задания повышенной сложности, которые студент добровольно выполняет во время подготовки к семинарским занятиям в случае успешного выполнения обязательных заданий. Каждое задание оценивается от 0,5 до 5 баллов, в зависимости от сложности.
4. Если, с учетом выполнения заданий сверх предусмотренных основной программой курса или выполнения 100% обязательной программы, студент набрал ≥ 80 баллов, то итоговая оценка «зачтено» и соответствующая оценка по шкале ECTS может быть выставлена без проведения итоговой аттестации.

Правила итоговой аттестации:

1. К зачету допускаются студенты, выполнившие все обязательные виды учебной деятельности, и набравшие не менее 40 баллов по результатам текущего рейтинга.
2. Если по итогам текущей аттестации студент набрал от 20 до 39 баллов, то он может быть допущен к зачету, только в том случае, если выполнит все предусмотренные программой виды работ в семестре и наберет требуемое для допуска количество баллов.
3. Зачет проводится в письменном виде и состоит из теста. Время для написания работы – 1 академического часа.
4. Максимальное количество – 20 баллов выставляется, если все задания выполнены полностью, безукоризненно (100%).
5. Количество баллов выставляется пропорционально выполненному заданию.

6. Если студент в результате изучения дисциплины получает «незачтено», то согласно правилам высшей школы, он имеет право дважды пересдавать зачет. При первой пересдаче зачета баллы, набранные в семестре, умножаются на коэффициент 0,8. При второй пересдаче, набранные в семестре баллы аннулируются и, в случае выполнения итогового теста более чем на 51%, студенту выставляется «зачтено» и рейтинг – «Е».

Таблица 1 – Виды учебной деятельности по дисциплине

<i>№ n/n</i>	<i>Вид учебной деятельности</i>	<i>Макс. кол-во баллов</i>	<i>Мин. пороговое значение</i>	<i>Срок выполнения</i>
1.	Презентация	60	30	12 уч. неделя
2.	Ответы на вопросы на занятиях (7 занятий)	20	10	В течение семестра
5.	Задания сверх программы ¹	20	0	
Итого по текущему рейтингу		80	40	
6.	Итоговая аттестация – Зачет	20	10	17 уч. неделя
Итого за семестр		100	50	

¹ Включается в 100 баллов

Соответствие набранных баллов и ECTS в БРС представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Соответствие набранных баллов, ECTS и традиционной аттестации

<i>Итоговая сумма (диапазон): Текущий рейтинг + итоговая аттестация</i>		<i>ECTS</i>	<i>Традиционная аттестация</i>	<i>Примечание</i>
98	100	A+	<i>Зачтено</i>	
94	97	A		
90	93	A-		
86	89	B+		
83	85	B		
80	82	B-		
77	79	C+		
74	76	C		
70	73	C-		
66	69	D+		
63	65	D		
60	62	D-		
50	59	E		
25	49	FX	<i>Незачтено</i>	<i>Студент имеет возможность пересдачи</i>
0	24	F		<i>Студент не имеет возможность пересдачи</i>

7. Список литературы

7.1 Основная литература

В печатном виде

1. Арустамов Э. А. Основы бизнеса : учебное пособие / Э. А. Арустамов. - М., 2009. - 229, [1] с.
2. Основы бизнеса : учебник для вузов по экономическим специальностям и направлениям / под ред. Ю. Б. Рубина. - М., 2006. - 318, [1] с. : ил. - Рекомендовано МО.

7.2 Дополнительная литература

В печатном виде

1. Буров В. П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика : учебное пособие / В. П. Буров, А. Л. Ломакин, В. А. Морошкин. - М., 2011 - Рекомендовано УМО.
2. Дирлав Д. Избранные концепции бизнеса : теории, которые изменили мир / Дез Дирлав ; [пер. с англ. Т. Гутниковой]. - М., 2007. - 320 с.
3. Круглова Н. Ю. Основы бизнеса : учебник для вузов / Н. Ю. Круглова. - М., 2008. - 596 с. - Рекомендовано МО.

8. Методическое и программное обеспечение

8.1 Методическое обеспечение

В печатном виде

1. Основы бизнеса : методические указания для заочников факультета Института дистанционного образования / Новосиб. гос. техн. ун-т ; [сост. Т. С. Зубарева]. - Новосибирск, 2005. - 19, [1] с.

В электронном виде

1. Основы бизнеса : методические указания для заочников факультета Института дистанционного образования / Новосиб. гос. техн. ун-т ; [сост. Т. С. Зубарева]. - Новосибирск, 2005. - 19, [1] с.. - Режим доступа:
<http://www.library.nstu.ru/fulltext/metodics/2005/2912.rar>

9. Контролирующие материалы для аттестации студентов по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Предпринимательство: природа, понятие, функции. Современные концептуальные подходы к предпринимательству.
2. Бизнес как проявление деловой активности людей. Традиционные и нетрадиционные виды бизнеса.
3. Деловая стратегия компании и её составляющие. Национальная деловая культура как первооснова деловой стратегии компании.
4. Деловые культуры мира: истоки и их приоритеты..
5. Отношение разных народов ко времени и его модели. Линейная модель времени и особенности по странам.
6. Модель времени, основанная на взаимодействии с людьми и учете реальных событий. Её основные приоритеты и специфика по странам.
7. Циклическая модель времени в восточных странах: истоки, принципы, особенности.
8. Отношение к лидерству разных народов: его виды и способы осуществления.
9. Лидерство в разных странах: его модификации и приоритеты. Влияние общества на лидерство
10. Национальные деловые культуры (Германия, Великобритания, США).
11. Особенности деловой культуры романских народов и в Швеции.
12. Восточная модель деловой культуры. Философия и религиозные убеждения и их влияние на восточную модель деловой культуры.
13. Особенности деловой культуры в Японии. Жизнь в группе как приоритетная её направленность.
14. Деловая стратегия Г. Форда: целевая ориентация и основные приоритеты.
15. Инновационные подходы Г. Форда к экономической стратегии компании. Их реализация и актуальность в современном деловом мире.
16. Общечеловеческие ценности по Г. Форду: их приоритеты и механизм функционирования.
17. Кадровая политика Г. Форда, её особенности и реализация.
18. Формула успеха предпринимательской деятельности Ли Якокки в компании "Форда".
19. Нестандартные подходы Ли Якокки к организации работы команды специалистов: их ориентация и принципы.
20. Уникальные маркетинговые программы Ли Якокки: поиск и результаты.
21. Инновационные подходы Ли Якокки к решению экономических проблем компании "Форд".
22. Уникальная программа Ли Якокки по выводу компании "Крайслер" из состояния банкротства.
23. Возможности использования делового опыта Ли Якокки в современном российском предпринимательстве.
24. Сравнительный анализ деловых стратегий Г. Форда и Ли Якокки: общие принципы и особенности.
25. Секреты деловой активности и формула успеха компании IBM.
26. Модель предпринимательства IBM как открытие новых прибыльных возможностей в условиях неравновесного состояния экономики.
27. Основные принципы деловой стратегии IBM: подходы и специфика.
28. Передовые принципы деловой стратегии IBM как основа модели предпринимательства XXI в.
29. Системы подготовки управленческих кадров в деловом мире: принципы и подходы к их реализации.
30. Возможности использования американского делового опыта в современном российском предпринимательстве.

31. Деловая стратегия европейских компаний: истоки, принципы, подходы.
32. Основные приоритеты предпринимательской деятельности Карло де Бенедетти и его экономическая империя.
33. Возможности использования европейского делового опыта в современном российском предпринимательстве: подходы и проблемы.
34. Секреты деловой активности и формула успеха японских предпринимателей.
35. Основные приоритеты деловой стратегии компании "Toyota". Деловая этика. Профессиональная ротация рабочих. Системы "канбан" и "дзи-дока".
36. Практическая философия японского предпринимателя К. Татеиси.
37. Инновационные подходы К. Татеиси к решению проблем становления предпринимательского дела.
38. Программы, обеспечивающие "вечный дух предпринимательства" (по К. Татеиси).
39. Концепция взаимосвязи технологии и социальных запросов. Её реализации в компании "Омрон".
40. Программа "сначала стратегия, потом организация" в компании "Омрон": приоритеты и механизм функционирования.
41. Деловой мир России: истоки и приоритеты.
42. Деловая стратегия российских предпринимателей и её особенности (XIX в.)
43. Инновационные подходы российских предпринимателей к решению проблем становления дела и их результаты.
44. Сибирское предпринимательство: его природа и специфика его становления по регионам.
45. Практическая философия российского предпринимателя В.А. Кокорева и его уникальный опыт.
46. Возможности использования отечественного делового опыта в современном российском предпринимательстве.
47. Современное российское предпринимательство: его парадоксы, принципы, проблемы.
48. Деловая стратегия современных российских компаний: её приоритеты и трудности реализации.
49. Особенности деловой стратегии компании "Довгань": её истоки, принципы и результаты.
50. Практическая философия сибирского предпринимателя В. Ермолика и его инновационные подходы.
51. Лизинговое предпринимательство: его природа, модели и виды.
52. Факторинговый бизнес. Факторинг как вид финансовых услуг для средних и мелких предприятий. Форфейтинг.
53. Венчурное предпринимательство и особенности его реализации по странам. Деловая философия венчурных предпринимателей.
54. Аквизиция как новый и нестандартный вид предпринимательства. Её формы и механизм функционирования.
55. Основы создания предпринимательского дела. Мотивация предпринимательской деятельности.
56. Стратегия поиска новых идей: её этапы и методы их разработки.
57. Выбор типа предприятия и его параметры. Признаки выбора типа предприятия в зависимости от организационно-правовой формы и системы налогообложения.
58. Моделирование бизнес-плана и его рабочая модель.
59. Маркетинговая стратегия как элемент моделирования бизнес-плана. Каналы сбыта. Реклама. Ценовая стратегия.
60. Стратегия разработки продукции и её основные составляющие. Товарная марка. Фирменный знак. Торговый образ. Торговый знак.
61. Финансовый план, его элементы и варианты. Оценка риска.
62. Особенности моделирования бизнес-плана в РФ.

1. Основным качеством искусного предпринимателя считают:
 - а) знания;
 - б) воображение;
 - в) умение;
 - г) решительность.
2. Предпринимательство- это:
 - а) интеллектуальная деятельность предприимчивых людей, вкладывающих денежные резервы и производство товаров и услуг;
 - б) бизнес;
 - в) различные виды коммерческой деятельности;
 - г) деловая активность.
3. Целью предпринимательской деятельности в цивилизованном мире является:
 - а) получение прибыли;
 - б) полезное служение обществу;
 - в) удовлетворение потребностей населения;
 - г) сделать из мира источник радости.
4. В современном российском предпринимательстве используется:
 - а) элиминирование риска;
 - б) распродажа-всасывание;
 - в) правило риска 50/50;
 - г) ничто не верно.
5. Специфический характер российской торговли предполагал:
 - а) продажу товаров по низким ценам;
 - б) средние цены;
 - в) торговать дешевле, чем конкуренты;
 - г) получение максимальной прибыли
6. Предприятие, согласно правилам фирменного наименования делового мира, может быть:
 - а) именовым;
 - б) отражать вид деловой деятельности;
 - в) смешанного типа, т.е. и то и другое вместе взятое;
 - г) все указанные правила.
7. Согласно деловой стратегии Г. Форда, его основным правилом приема на работу является:
 - а) желание работать;
 - б) уровень образования;
 - в) социальный статус;
 - г) степень профессионализма.
8. По мнению Г. Форда, главным приоритетом политики зарплаты нужно считать:
 - а) рыночные ставки;
 - б) высокие ставки;
 - в) за талант платят дважды;
 - г) уровень зарплаты должен быть выше, чем у конкурентов.
9. К основным принципам денежной политики Г. Форда относятся:
 - а) деньги - это результат любого труда сотрудников;

- б) деньги приносят ценные бумаги;
- в) деньги создаются только в материальном производстве;
- г) деньги появляются в результате торговли.

10. Торговая политика Г. Форда предполагала:

- а) производство товаров с минимальными затратами и их продажа с минимальной прибылью;
- б) торговать дешевле, чем конкуренты;
- в) распродажа-всасывание;
- г) производство товаров с минимальными затратами и их продажа по средним ценам.

11. Истинным источником финансирования предприятия в цивилизованном мире считают:

- а) кредит из банка;
- б) само предприятие;
- в) наличие собственных сбережений;
- г) венчурный капитал.

12. В деловом мире принято считать, что самым утонченным искушенным для предпринимателя является:

- а) кредит из банка;
- б) размер капитала;
- в) получение наследства;
- г) стремление превзойти своих конкурентов.

13. При ликвидации предприятия на оставшуюся долю собственности прежде всего претендуют владельцы:

- а) привилегированных акций;
- б) простых акций;
- в) облигаций;
- г) ничто неверно.

14. Концепция делового успеха Ли Якокки выражена следующими словами:

- а) общество, прибыль, товары;
- б) люди, продукты, прибыль;
- в) прибыль, предприятие, имидж;
- г) менеджмент, профсоюз, прибыль.

15. Самым легким и отвратительным способом справиться с тяжелым экономическим положением предприятия считают:

- а) получение кредита в банке;
- б) снижение зарплаты сотрудникам;
- в) повышение цен на товары;
- г) увольнение сотрудников.

16. "Настоящий капитал предпринимателя - это его голова". Данные слова принадлежат:

- а) Т. Уотсону;
- б) К. Татеиси;
- в) Дж. Акеру;
- г) Г. Форду.

17. Теория необходимых условий по К. Татеиси - это:

- а) создание условий, необходимых для получения желаемых результатов;

- б) выявление всех сформировавшихся потребностей;
- в) выход на внешний рынок;
- г) создание оригинальных технологий.

18. Подготовка менеджеров по-японски осуществляется по принципу:

- а) множественного фильтра;
- б) элитарности;
- в) оптимальная структура сама рождает менеджеров;
- г) групп "птиц высокого полета".

19. Гармоничная группа в компании "Омрон" предлагает:

- а) создание атмосферы доверия на основе взаимоуважения, что предполагает решение социальных проблем;
- б) улучшение жизни людей;
- в) партнерские отношения между трудом и капиталом;
- г) удовлетворение сформировавшихся потребностей.

20. Рациональный менеджмент включает:

- а) возможность достаточно хорошо зарабатывать;
- б) чувствовать удовлетворение от своего труда;
- в) участвовать в управлении предприятием;
- г) все указанные элементы.

21. Секретом деловой активности К. Татеиси стал принцип:

- а) высокие ставки;
- б) большая зарплата - большая эффективность;
- в) большая эффективность - большая зарплата;
- г) ставки по рыночным ценам.

22. Целью моделирования бизнес-плана является:

- а) выявление возможности жизнеспособности своего дела;
- б) определение перспектив развития своего предприятия;
- в) получение кредита со стороны внешних инвесторов;
- г) все вместе взятое.

23. При выборе типа предприятия предприниматель прежде всего обращает внимание на:

- а) выбор формы собственности;
- б) систему налогообложения;
- в) фирменное название;
- г) все указанные факторы.

24. Отвечают за долги предприятий всем своим имуществом владельцы:

- а) частных предприятий;
- б) различных товариществ;
- в) акционерных обществ;
- г) всех указанных организационно-правовых форм.

25. Смерть владельца частного предприятия означает:

- а) передачу предприятия по наследству;
- б) ликвидацию предприятия;
- в) частичную распродажу;

г) все указанные факторы.

26. Что делает предприниматель в самые трудные времена своей деятельности:

- а) берет кредит в банке;
- б) поступает в вуз с целью получить знания;
- в) обращается за помощью с внешним консультантам;
- г) советуется с коллегами, как наладить дела в компании.

27. Ваше отношение к бизнесу между друзьями:

- а) деньги и дружба не совместимы;
- б) готов брать деньги у друзей, но не давать займы;
- в) способен ссужать деньги своих друзей, когда-нибудь они и мне дадут займы;
- г) с данными положениями не согласен.

28. Куда бы вы вложили свои миллионы:

- а) в недвижимость, собрание предметов искусства, имущество;
- б) государственный банк;
- в) в акции и др. ценные бумаги;
- г) все вместе взятое.

29. С какой фирмой частный инвестор заключил бы сделку:

- а) новым предприятием;
- б) существующей менее года;
- в) функционирующей от 1 до 5 лет;
- г) существующей более пяти лет.

30. Какую фирму готов финансировать частный инвестор:

- а) любую;
- б) в промышленности;
- в) торговле;
- г) в сфере услуг.