

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»**
(Финансовый университет)
Новороссийский филиал
Кафедра «Информатика, математика и общегуманитарные науки»

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала
Е.Н. Сейфиева
«29» января 2026 г.



Основы бизнеса

Рабочая программа дисциплины

для студентов, обучающихся по направлению подготовки

43.03.02 «Туризм»

ОП «Туристический и гостиничный бизнес»

Рекомендовано Ученым советом Новороссийского филиала

Финансового университета

протокол № 32 от 29.01.2026 г.

Новороссийск 2026

Рабочая программа дисциплины «Основы бизнеса» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» Профиль «Туристический и гостиничный бизнес». Форма обучения заочная. – Новороссийск: Финансовый университет, кафедра «Информатика, математика и общегуманитарные науки», 2026. - 20 с.

Рабочая программа учебной дисциплины содержит требования к результатам освоения дисциплины, программу, тематику практических и семинарских занятий и указания по их проведению, формы самостоятельной работы, систему оценивания и учебно-методическое обеспечение дисциплины.

1. Наименование дисциплины

Основы бизнеса

2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции
УК-1	Способность к восприятию межкультурного разнообразия общества, в социально-историческом, этическом и философских контекстах, анализу и мировоззренческой оценке происходящих процессов и закономерностей	1. Использует знания о закономерностях развития природы, межкультурного разнообразия общества для формирования мировоззренческой оценки происходящих процессов. 2. Использует навыки философского мышления и логики для формулировки аргументированных суждений и умозаключений в профессиональной деятельности. 3. Работает с различными массивами информации для выявления закономерностей функционирования человека, природы и общества в социально-историческом и этическом контекстах.	знать: закономерности развития общества и бизнеса, межкультурного разнообразия общества; основные понятия и категории, закономерности развития бизнеса; закономерности функционирования общества; социально-исторический и этический контекст ведения бизнеса; уметь: критически воспринимать, анализировать и оценивать информацию, факторы и механизмы развития бизнеса; анализировать гражданскую и мировоззренческую позиции в обществе и бизнесе, формировать и совершенствовать свои взгляды и убеждения; использовать различные методы для анализа тенденций развития современного общества и бизнеса.
УК-3	Способность применять знания иностранного языка на уровне, достаточном для межличностного общения, учебной и профессиональной деятельности	1. Использует иностранный язык в межличностном общении и профессиональной деятельности, выбирая соответствующие вербальные и невербальные средства коммуникации. 2. Реализует на иностранном языке коммуникативные намерения устно и письменно, используя современные информационно-коммуникационные технологии. 3. Использует приемы	знать: иностранные практики ведения бизнеса; требования к осуществлению коммуникаций в бизнесе с иностранными партнерами; основные методы интерпретации и систематизации данных анализа для принятия бизнес-решений; методические подходы к проведению исследования рынка туризма и гостеприимства.

		публичной речи и делового и профессионального дискурса на иностранном языке. 4. Демонстрирует владения основами академической коммуникации и речевого этикета изучаемого иностранного языка. 5. Грамотно и эффективно пользуется иноязычными источниками информации. 6. Продуцирует на иностранном языке письменные речевые произведения в соответствии с коммуникативной задачей.	уметь: проводить презентации для бизнеса (в том числе и на иностранном языке); уметь систематизировать, интерпретировать аналитическую информацию (в том числе и из иностранных источников) о рынке услуг туризма и гостеприимства в соответствии с целевыми установками организации; эффективно и с пользой использовать иноязычными источниками информации для разработки тактики и стратегии гостиничного и туристического бизнеса.
--	--	--	---

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы бизнеса» входит в перечень общегуманитарных дисциплин обязательной части для студентов направления подготовки 43.03.02 «Туризм».

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Заочная форма обучения

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 1 (в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	4/144	144
Контактная работа – Аудиторные занятия	10	10
<i>Лекции</i>	4	4
<i>Семинары, практические занятия</i>	6	6
Самостоятельная работа	134	134
Вид текущего контроля	Проектная работа	Проектная работа
Вид промежуточной аттестации	зачет	зачет

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

5.1. Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика.

Сущность бизнеса. Бизнес как деловые отношения между участниками дела. Родовые черты бизнеса. Цели субъектов бизнеса: сохранить, упрочить, приумножить имеющуюся собственность; возмещение затрат, получение и максимизация дохода; сохранение и укрепление конкурентоспособности каждой из сторон сделки. Общественный характер деятельности в среде бизнеса. Субъекты бизнеса. Понятие предпринимательского бизнеса. Виды предпринимательства: производственный, торговый, посреднический и финансовый. Потребительский бизнес и его особенности. Частная собственность на предметы потребления и услуги – основа потребительского бизнеса. Понятие и особенности бизнеса наемного работника. Частная собственность на рабочую силу – основа бизнеса наемных работников. Деловой интерес государства как субъекта бизнеса. Государственная собственность на средства производства, информацию, денежные ресурсы, государственные ценные бумаги и др.

Тема 2. Предпринимательская фирма.

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

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

Смешанный характер российской экономики с точки зрения собственности. Общественный и частный секторы экономики. Хозяйственные товарищества как объединения предпринимателей. Сущность общества с ограниченной ответственностью. Ограниченный характер ответственности участников по обязательствам общества. Сферы действия хозяйственных обществ. Акционерное общество. Преимущества АО перед другими формами предпринимательства: свобода концентрации и движения капитала, стабильность существования, профессиональное управление, ограниченная

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

Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы.

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

Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства.

Разновидности форм вступления в среду предпринимательства: участие в соучреждении нового предприятия, покупка предприятия, выкуп партнерской доли, наследование. Внесение определенного вклада в уставный капитал (фонд) учрежденного предприятия как факт вступления в качестве соучредителя. Экспертная оценка содержательной части проекта как метод сокращения степени риска потенциального соучредителя. Покупка предприятия как переход собственности со всеми вытекающими правами и обязанностями. Формы покупки предприятия: покупка по балансовой стоимости, покупка «по

доходам», покупка через аукцион, покупка зарегистрированного, но пока еще нефункционирующего предприятия. Выкуп партнерской доли – форма перехода собственности от продающего доли к покупающему, который становится совладельцем предприятия. Информация о предприятии, доля уставного капитала которого продается. Наследование есть форма перехода собственности от наследователя к наследнику (наследникам). Законодательство РФ о наследовании. Наследование по закону и наследование по завещанию.

Тема 6. Реорганизация фирмы.

Ликвидация фирмы. Банкротство Гражданский кодекс РФ о реорганизации фирмы. Виды реорганизации фирмы: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование. Механизм реорганизации. Инициативы реорганизации. Права внешнего управляющего. Разделительный баланс при разделении и выделении фирм. Передаточный акт при преобразовании фирмы и его содержание. Гарантии прав кредиторов фирмы при ее реорганизации. Причины ликвидации фирмы. Функции ликвидационной комиссии. Очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидационной фирмы. Гражданский кодекс РФ и Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)». Факторы, вызвавшие банкротство предприятия. Стратегия предотвращения банкротства. Процедура осуществления несостоятельности (банкротства) фирмы и ее этапы. Права и обязанности внешнего управляющего, направленные на восстановление платежеспособности предприятия. Конкурсное производство как завершающий этап ликвидации предприятия. Роль мирового соглашения при достижении договоренности между должником и кредитором. Понятие фиктивного и преднамеренного банкротства.

Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса.

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

Тема 8. Коммерческие сделки и контракты.

Понятие и виды коммерческих сделок. Международные и внутренние сделки. Основные и вспомогательные сделки. Бартерные сделки. Контракт (соглашение) как правовой документ, закрепляющий условия для реализации

сделок. Методы проведения коммерческих сделок. Этапы заключения коммерческих сделок. Особенности внешнеэкономического контракта. Дополнительные риски во внешнеэкономической деятельности. Участники внешнеторговой деятельности. Структура контракта. Схема внешнеэкономического контракта. Санкции за невыполнение сторонами обязательств и возмещение убытков: к продавцу (экспортеру), к покупателю (импортеру). Форсмажорные обстоятельства. Роль арбитража при разрешении спорных вопросов. Форма платежей и способы оформления и передачи товаросопроводительных и платежных документов. Условия платежа по контракту: банковские перевод, инкассо, аккредитив.

Тема 9. Инфраструктура бизнеса.

Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные функции. Элементы инфраструктуры бизнеса: товарный рынок, рынок труда, финансовый рынок, информационный рынок. Участники товарного рынка: торговые посредники, аукционы, ярмарки и другие формы организованного внебиржевого посредничества. Характеристика рынка труда. Биржа труда как посредник между работниками и предпринимателями. Служба занятости и ее основные функции. Государственный фонд занятости и источники его финансирования. Коллективный договор с администрацией предприятия. Финансовый рынок и его составные части. Структура кредитного фонда. Основные направления деятельности Центрального банка. Инвестиционные фонды. Страховые компании. Налоговая система. Финансовые (фондовые) биржи. Информационный рынок и его структура. Группы субъектов, предоставляющие информационные услуги. Торгово-промышленная палата и ее роль в создании единого информационного пространства в области деловой информации. Консультационные (консалтинговые) компании и их основные функции. Рекламные агентства и разновидности предлагаемых ими видов рекламы.

5.2. Учебно-тематический план

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоёмкость в часах				Самостоя- тельная работа	Формы текущего контроля
		Всего	Контактная работа - Аудиторная работа		Самостоя- тельная работа		
			Общая, в том числе:	В том числе:			
				Лекции	Семинары, практически е занятия		
1	Понятие бизнеса. Бизнес и экономика.	16	2	2	-	14	Устный опрос по теме занятия; проверочные работы по пройденным темам; контроль выполнения индивидуаль- ных и групповых заданий
2	Предпринимательская фирма.	16	2	-	2	14	
3	Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности.	16	2	-	2	14	
4	Организация и регистрация предпринимательской фирмы.	14	-	-	-	14	
5	Формы вступления в среду предпринимательства.	16	-	-	-	16	
6	Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство.	16	-	-	-	16	
7	Конкуренция в системе бизнеса.	16	2	-	2	14	
8	Коммерческие сделки и контракты.	16	2	2	-	14	
9	Инфраструктура бизнеса	18	-	-	-	18	
	В целом по дисциплине	144	10	4	6	134	Проектная работа

5.3. Содержание практических и семинарских занятий

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях	Формы проведения занятий
2. Предпринимательская фирма	1. Понятие физические и юридические лица. 2. Виды предпринимательских фирм. 3. Осуществление предпринимательской деятельности без образования фирмы. 4. Виды договоров о предпринимательстве без создания юридического лица.	Обсуждение дискуссионных вопросов; выполнение индивидуальных и групповых заданий; контроль знаний
3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности	1. Технология создания и регистрации предпринимательской фирмы. 2. Мотивы, побуждающие граждан заняться предпринимательской деятельностью. 3. Пути разработки концептуальной идеи фирмы. 4. Выбор организационно-правовой формы предпринимательской фирмы. 5. Бизнес-план нового предприятия. 6. Государственная регистрация фирмы.	Обсуждение дискуссионных вопросов; выполнение индивидуальных и групповых заданий; контроль знаний
7. Конкуренция в системе бизнеса	1. Понятие коммерческой сделки. Виды сделок. 2. Методы проведения коммерческих сделок. 3. Технология заключения сделок. 4. Структура контракта и его схема. 5. Санкции за нарушение договорных обязательств. 6. Виды и формы расчетов по контракту	Обсуждение дискуссионных вопросов; выполнение индивидуальных и групповых заданий; контроль знаний

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

6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика	Сущность бизнеса. Бизнес как деловые отношения между участниками дела. Родовые черты бизнеса. Общие черты и различия в экономике и бизнесе. Цели субъектов бизнеса: сохранить, упрочить, приумножить имеющуюся собственность; возмещение затрат, получение и максимизация дохода; сохранение и укрепление конкурентоспособности каждой из сторон сделки. Общественный характер деятельности в среде бизнеса. Система бизнеса, охватывающая всех бизнесменов и интегрирующая их деятельность в единое целое. Субъекты бизнеса: собственно, предприниматели, потребители, граждане, работающие по найму, государственные органы. Понятие предпринимательского бизнеса. Виды	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных

	предпринимательства: производственный, торговый, посреднический и финансовый. Потребительский бизнес и его особенности. Частная собственность на предметы потребления и услуги – основа потребительского бизнеса. Понятие и особенности бизнеса наемного работника. Частная собственность на рабочую силу – основа бизнеса наемных работников. Деловой интерес государства как субъекта бизнеса. Государственная собственность на средства производства, информацию, денежные ресурсы, государственные ценные бумаги и др.	и групповых заданий
2. Предпринимательская фирма	Субъекты бизнеса: физические и юридические лица. Права физических лиц. Характеристика юридических лиц. Филиалы и представительства. Коммерческие и некоммерческие организации. Понятие фирмы. Разновидности фирм. Предпринимательская деятельность без образования фирмы и ее формы. Функционирование временных трудовых коллективов. Предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности. Аренда имущества предприятия. Управление имуществом предприятия на праве хозяйственного ведения. Управление имуществом и иными объектами собственности на основе трастовых соглашений.	Работа с нормативно-правовыми документами, учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий
3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности	Смешанный характер российской экономики с точки зрения собственности. Общественный и частный секторы экономики. Хозяйственные товарищества как объединения предпринимателей. Сущность общества с ограниченной ответственностью. Ограниченный характер ответственности участников по обязательствам общества. Сферы действия хозяйственных обществ. Акционерное общество – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число одинаковых долей, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией). Разновидности акционерных обществ – открытые и закрытые акционерные общества. Преимущества АО перед другими формами предпринимательства: свобода концентрации и движения капитала, стабильность существования, профессиональное управление, ограниченная МГУ имени М.В. Ломоносова. Рабочая программа дисциплины «Основы бизнеса» 8 ответственность и возможность участия акционеров в управлении, лучшие возможности роста производительности труда и снижения издержек и др. Производственные кооперативы как объединения граждан для совместной производственной и хозяйственной деятельности. Субсидиарная ответственность членов кооператива по обязательствам кооператива. Порядок распределения прибыли кооператива между его членами. Органы управления кооперативом. Простое товарищество как объединение индивидуальных предпринимателей и коммерческих организаций для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Понятие общей долевой собственности. Объединение капиталов как база для развития крупного бизнеса. Формы объединения предпринимателей: картель, синдикат, трест, консорциум, холдингкомпания, конгломерат. Государственные и муниципальные предприятия в форме унитарных предприятий на праве	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий

	хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Смешанные государственночастные предприятия. Предприятия с иностранным капиталом: фирмы со 100% участием иностранного капитала, совместные предприятия. Малое предпринимательство: сущность, субъекты. Господдержка малого предпринимательства	
4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы	Мотивация организации собственного дела. Внешняя и внутренняя среда предпринимательской фирмы. Важнейшие личностные качества предпринимателя: профессионализм, умение прогнозировать события, готовность к риску, уверенность в своих силах, способность к многовариантности решений, коммуникабельность и общая культура. Роль капитала в организации собственной фирмы и источники его получения. Разработка концептуальной идеи – важнейший этап по закладыванию фундамента будущего процветания. Способы генерации концептуальной идеи. Бизнес-план – документ, составленный предпринимателем для оценки перспективности концептуальной идеи. Структура и содержание бизнес-плана. Организационный этап создания предпринимательской фирмы. Разработка учредительных документов: устава и учредительного договора о создании фирмы. Порядок регистрации фирмы.	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий
5. Формы вступления в среду предпринимательства	Разновидности форм вступления в среду предпринимательства: участие в соучреждении нового предприятия, покупка предприятия, выкуп партнерской доли, наследование. Внесение определенного взноса в уставный капитал (фонд) учрежденного предприятия как факт вступления в качестве соучредителя. Экспертная оценка содержательной части проекта как метод сокращения степени риска потенциального соучредителя. Покупка предприятия как переход собственности со всеми вытекающими правами и обязанностями. Формы покупки предприятия: покупка по балансовой стоимости, покупка «по доходам», покупка через аукцион, покупка зарегистрированного, но пока еще нефункционирующего предприятия. Выкуп партнерской доли – форма перехода собственности от продающего доли к покупающему, который становится совладельцем предприятия. Информация о предприятии, доля уставного капитала которого продается. Наследование есть форма перехода собственности от наследователя к наследнику (наследникам). Законодательство РФ о наследовании.	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий
6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство	Гражданский кодекс РФ о реорганизации фирмы. Виды реорганизации фирмы: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование. Механизм реорганизации. Инициативы реорганизации. Права внешнего управляющего. Разделительный баланс при разделении и выделении фирм. Передаточный акт при преобразовании фирмы и его содержание. Гарантии прав кредиторов фирмы при ее реорганизации. Причины ликвидации фирмы. Функции ликвидационной комиссии. Очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидационной фирмы. Гражданский кодекс РФ и Закон РФ от 8 января 1998 г. «О несостоятельности (банкротстве)». О банкротстве. Факторы, вызвавшие банкротство предприятия. Стратегия предотвращения банкротства. Процедура осуществления несостоятельности (банкротства) фирмы и ее этапы. Права и обязанности внешнего управляющего, направленные на восстановление платежеспособности предприятия. Конкурсное производство как завершающий этап ликвидации предприятия. Роль мирового соглашения при достижении договоренности между должником и кредитором. Понятие фиктивного и преднамеренного банкротства.	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий

7. Конкуренция в системе бизнеса	Понятие конкуренции и ее характерные черты. Рынок покупателя и рынок продавца. Типы конкурентного поведения предпринимателей: креативное, приспособленческое, обеспечивающее (гарантирующее). Методы конкурентного соперничества: ценовые и неценовые. Конкурентная стратегия как система действий предпринимательской фирмы, направленных на достижение ее конечных целей. Интеграция и монополизация – основные стратегические установки предпринимателей. Типы конкурентов в соответствии с ролевой функцией фирмы: лидеры, претенденты на лидерство, ведомые, новички. В соответствии с содержательной функцией предпринимательские фирмы делятся на следующие типы конкурентов: виоленты, пациенты, эксплеренты, коммутанты. Антимонопольное регулирование конкуренции. Методы недобросовестной конкуренции. Методы монополистической практики.	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий
8. Коммерческие сделки и контракты	Понятие и виды коммерческих сделок. Международные и внутренние сделки. Основные и вспомогательные сделки. Бартерные сделки. Контракт (соглашение) как правовой документ, закрепляющий условия для реализации сделок. Методы проведения коммерческих сделок. Этапы заключения коммерческих сделок. Особенности внешнеэкономического контракта. Дополнительные риски во внешнеэкономической деятельности. Участники внешнеторговой деятельности. Структура контракта. Схема внешнеэкономического контракта. Санкции за невыполнение сторонами обязательств и возмещение убытков: к продавцу (экспортеру), к покупателю (импортеру). Форсмажорные обстоятельства. Роль арбитража при разрешении спорных вопросов. Форма платежей и способы оформления и передачи товаросопроводительных и платежных документов. Условия платежа по контракту: банковские перевод, инкассо, аккредитив.	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий
9. Инфраструктура бизнеса	Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные функции. Элементы инфраструктуры МГУ имени М.В. Ломоносова. Рабочая программа дисциплины «Основы бизнеса» 10 бизнеса: товарный рынок, рынок труда, финансовый рынок, информационный рынок. Участники товарного рынка: торговые посредники, аукционы, ярмарки и другие формы организованного внебиржевого посредничества. Характеристика рынка труда. Биржа труда как посредник между работниками и предпринимателями. Служба занятости и ее основные функции. Государственный фонд занятости и источники его финансирования. Коллективный договор с администрацией предприятия. Финансовый рынок и его составные части. Структура кредитного фонда. Основные направления деятельности Центрального банка. Инвестиционные фонды. Страховые компании. Налоговая система. Финансовые (фондовые) биржи. Информационный рынок и его структура. Группы субъектов, предоставляющие информационные услуги. Торгово-промышленная палата и ее роль в создании единого информационного пространства в области деловой информации. Консультационные (консалтинговые) компании и их основные функции. Рекламные агентства и разновидности предлагаемых ими видов рекламы.	Работа с учебной и справочной литературой, ресурсами информационно-коммуникационной сети «Интернет». Выполнение индивидуальных и групповых заданий

6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю

Промежуточный контроль проводится в форме зачета, оценки итоговых знаний и в соответствии с критериями Финансового университета реализуется следующим образом:

№	Вид отчетности	Баллы
1.	Работа в семестре	40
2.	Зачет	60
	Итого	100

Формы текущего контроля успеваемости и их балльная оценка

№	Формы текущего контроля	Количество баллов
I половина семестра		
1.	Посещение	2
2.	Участие в деловых играх, выполнение индивидуальных и групповых заданий	3
3.	Контроль выполнения текущих индивидуальных заданий, в том числе домашних (опрос, выборочная проверка заданий, части проектной работы)	9
4.	Контрольные мероприятия по пройденным темам	6
	Итого за I половину семестра	20
II половина семестра		
1.	Посещение	2
2.	Участие в деловых играх, выполнение индивидуальных и групповых заданий	3
3.	Контроль выполнения текущих индивидуальных заданий, в том числе домашних (опрос, выборочная проверка заданий, части проектной работы)	9
4.	Контрольные мероприятия по пройденным темам	6
	Итого за II половину семестра	20
	Итого работа в семестре	40

Примеры заданий для самостоятельного решения (выполнения) Выполнение проектной работы

Цель проектной работы – провести анализ деятельности предприятия индустрии туризма и гостеприимства.

Выбор предприятия осуществляется студентами самостоятельно из числа реально существующих на момент выполнения проектной работы.

В процессе выполнения проектной работы необходимо привести организационно-экономическую характеристику выбранного предприятия и проанализировать следующие компоненты (объекты):

1. Организационно-правовая форма организации.
2. Анализ конкурентоспособности
3. Анализ проблем и перспектив развития

В заключение следует обобщить сильные и слабые стороны, а также привести рекомендации по дальнейшему развитию бизнеса.

Структура проектной работы:

- Титульный лист.
- Содержание.
- Введение (1-2 страницы).
- Основная часть (8-10 страницы).
- Заключение (1-2 страницы).
- Список используемой литературы.
- Приложения (при необходимости).

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Примеры тестовых заданий, выносимых на зачет

1. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:

- а) ориентация на получение прибыли;
- б) готовность идти на любой риск ради получения результата;
- в) материальная ответственность за результаты своих действий;
- г) стремление к новациям и нововведениям.

2. К основным формам экономической деятельности можно отнести:

- а) предпринимателя;
- б) домашнюю хозяйку;
- в) учителя в школе;
- г) верно все перечисленное.

3. К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все за исключением:

- а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
- б) специализация управленческой деятельности;
- в) принятие на себя риска ведения дел;
- г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям.

4. По формам собственности предпринимательство может быть:

- а) индивидуальное;
- б) коллективное;
- в) государственное.

5. По виду или назначению предпринимательство может быть:

- а) муниципальное;

- б) коллективное;
- в) коммерческое.

6. По количеству собственников предпринимательство может быть:

- а) производственное;
- б) арендное;
- в) индивидуальное.

7. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:

- а) в появлении и развитии функций бизнеса;
- б) в полной независимости от государства;
- в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
- г) верно все выше перечисленное.

8. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:

- а) характер предпринимателя;
- б) особенности конкуренции на рынке;
- в) цели фирмы;
- г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

9. К внешним механизмам, обеспечивающим баланс прав предпринимателей и их партнеров в рамках АО относится:

- а) система правовых ограничений;
- б) система перекрестного владения акциями;
- в) рынок контроля;
- г) все выше перечисленное верно.

10. Контрольный пакет акций — это:

- а) 51% акций;
- б) пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой;
- в) пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров;
- г) пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании.

11. Полный контроль над корпорацией получает:

- а) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях;
- б) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства;
- в) акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам;
- г) всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией.

12. К основным межличностным ролям менеджера относится:

- а) роль распространителя информации;
- б) роль лидера;
- в) роль предпринимателя организатора;
- г) роль специалиста по чрезвычайным ситуациям.

13. Производственное предпринимательство не включает:

- а) инновационное предпринимательство;
- б) оказание услуг;
- в) товарные биржи.

14. Коммерческое предпринимательство включает:

- а) торговое предпринимательство;
- б) научно-техническое предпринимательство;
- в) фондовые биржи.

15. Финансовое предпринимательство не включает:

- а) страховое предпринимательство;
- б) аудиторское предпринимательство;
- в) торгово-закупочное предпринимательство.

16. Решение о регистрации или отказе в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем:

- а) в месячный срок;
- б) в 15-ти дневный срок;
- в) в течение 30 дней;

17. Отказ в регистрации предприятия не возможен в случае:

- а) нарушения установленного Законом порядка создания предприятия;
- б) несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ;
- в) экономической нецелесообразности производства данного продукта.

18. Регистрация индивидуального предпринимателя должна быть произведена не позднее чем _____ с момента подачи заявления:

- а) в месячный срок;
- б) в 15-ти дневный срок;
- в) в течение 30 дней.

19. Юридическое лицо должно обладать в совокупности характерными признаками (отметить лишнее):

- а) наличием обособленного имущества;
- б) способностью отвечать по обязательствам своим имуществом;
- в) способностью выступать в имущественном обороте от своего имени;
- г) возможностью предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде;
- д) способностью выступать в торговом обороте от своего имени.

20. Кто из участников отвечает своим личным имуществом по долгам предприятия:

- а) вкладчики;
- б) акционеры;
- в) полные товарищи.

Примерный перечень теоретических вопросов, выносимых на зачет

1. Понятия предпринимательства и бизнеса. Классические модели бизнеса. Особенности бизнеса в России.
2. Экономический анализ: объект, предмет, цели, задачи, содержание и виды.
3. Анализ бизнеса как современное направление экономического анализа.
4. Информационное обеспечение анализа бизнеса в туризме и гостеприимстве.
5. Методика комплексного анализа бизнеса в туризме и гостеприимстве.
6. Система показателей развития бизнеса в индустрии туризма и гостеприимства.
7. Стратегические показатели развития индустрии туризма и гостеприимства в Российской Федерации.
8. Ключевые показатели оценки рынка.
9. Показатели развития региональных рынков туризма и гостеприимства.
10. Показатели развития инфраструктуры рынка туризма.
11. Показатели развития инфраструктуры рынка гостеприимства.
12. Финансово-экономические показатели развития бизнеса в индустрии туризма и гостеприимства.
13. Международные сравнения в индустрии туризма и гостеприимства. Построение рейтингов.
14. Использование статистических данных для оценки развития индустрии туризма и гостеприимства.
15. Понятие внешней среды предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
16. Выявление угроз и возможностей макросреды для развития бизнеса в туризме и гостеприимстве.
17. Анализ бизнес-среды предприятий индустрии туризма и гостеприимства.
18. Понятие внутренней среды предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
19. Выявление угроз и возможностей внутренней среды для развития туристского бизнеса.
20. Анализ ресурсного потенциала предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
21. Анализ организационно-управленческой модели предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
22. Анализ ассортиментной политики предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
23. Анализ ценовой политики предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
24. Анализ маркетинговой политики предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
25. Анализ финансового состояния предприятия индустрии туризма и гостеприимства.

26. Оценка стратегического положения предприятия индустрии туризма и гостеприимства на основе SWOT-анализа.
27. Оценка стратегического положения предприятия индустрии туризма и гостеприимства на основе GAP-анализа.
28. Понятие эффективности бизнеса. Показатели оценки эффективности бизнеса в туризме и гостеприимстве.
29. Расчет и анализ доходов (выручки) предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
30. Расчет и анализ расходов предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
31. Расчет и анализ финансовых результатов предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
32. Понятие конкурентоспособности бизнеса. Показатели оценки конкурентоспособности бизнеса в туризме и гостеприимстве.
33. Показатели оценки конкурентоспособности туристского и гостиничного продукта.
34. Стратегические и тактические бизнес-решения в туризме и гостеприимстве.
35. Моделирование стратегии развития бизнеса в туризме и гостеприимстве.
36. Конкурентные стратегии развития бизнеса в туризме и гостеприимстве.
37. Моделирование бизнес-решений, направленных на использование и усиление конкурентных преимуществ предприятия индустрии туризма и гостеприимства.
38. Моделирование бизнес-решений, направленных на повышение эффективности бизнеса в туризме и гостеприимстве.

Пример практикоориентированных заданий, выносимых на зачет

Вновь созданная турфирма «Капитан Немо» планирует выйти на рынок речных круизов города Москвы. На начальном этапе турфирма предполагает работать в сегменте прогулочных туров и ориентироваться на клиентов эконом-класса, имеющих не очень высокий, но стабильный доход, а также людей «третьего возраста». Дислокация потенциальных клиентов – Пресненский район г. Москвы, включая местных жителей, внутрирегиональных (маятниковых) и межрегиональных мигрантов. По результатам специально проведенных исследований численность такого населения составляет порядка 81200 человек.

При определении потенциальных клиентов турфирмы следует учесть ряд ограничений:

- 1) около 82% населения предпочитают иные виды туризма;
- 2) из числа оставшихся 70% населения уже являются клиентами других турфирм, занимающихся речными круизами;

- 3) случайным образом или посредством рекламной кампании можно привлечь порядка 300 человек в год из вне или не подходящих по основным характеристикам к основному сегменту.

Задание:

1. Исходя из приведенной выше информации, рассчитайте количество потенциальных клиентов турфирмы.
2. Предложите бизнес-решения, направленные на увеличение численности потенциальных клиентов турфирмы.

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

Нормативные правовые акты:

1. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 20.09.2019 № 2129-р)
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие туризма» (утв. Постановлением Правительства РФ от 24.12.2021 № 2439)

Основная литература:

3. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 3-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 369 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19161-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560173> (дата обращения: 04.01.2025).
4. Отварухина Н. С. Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 463 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14975-3. — Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489233> (дата обращения: 21.11.2022). — Текст : электронный.

Дополнительная литература:

5. Бизнес-планирование в туризме : учебник / О. Н. Васильева [и др.] ; Финуниверситет; под общ. ред. Т. В. Харитоновой, А. В. Шарковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Дашков и К, 2019. — 310 с. — Текст : непосредственный. — То же. — 2021. — ЭБС Znanium.com. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1231980> (дата обращения: 18.11.2022). — Текст : электронный.
6. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов : учебное пособие / Т. М. Крючкова, И. С. Барчуков, Л. В. Баумгартен [и др.]. — Москва : КноРус, 2021. — 165 с. — ISBN 978-5-406-03848-2. — ЭБС BOOK.ru. —

URL:<https://book.ru/book/936927> (дата обращения: 18.11.2022). — Текст : электронный.

7. Морозов М. А. Экономика организаций сферы туризма : учебник для вузов / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. — 6-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 304 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15216-6. — ЭБС Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/487942> (дата обращения: 21.11.2022). — Текст : электронный.

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

1. Электронные ресурсы БИК:

- Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>
- Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
- Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>
- Электронно-библиотечная система Znanium <http://www.znanium.com>
- Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
- Электронно-библиотечная система издательства Проспект <http://ebs.prospekt.org/books>
- Деловая онлайн-библиотека Alpina Digital <http://lib.alpinadigital.ru/>
- Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников» <https://grebennikon.ru/>
- Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
- Национальная электронная библиотека <http://нэб.рф/>
- Финансовая справочная система «Финансовый директор» <http://www.1fd.ru/>
- Ресурсы информационно-аналитического агентства по финансовым рынкам Cbonds.ru <https://cbonds.ru/>
- СПАРК <https://spark-interfax.ru/>
- Academic Reference <http://ar.cnki.net/ACADREF>
- Пакет баз данных компании EBSCO Publishing, крупнейшего агрегатора научных ресурсов ведущих издательств мира <http://search.ebscohost.com>
- Электронные продукты издательства Elsevier <http://www.sciencedirect.com>
- Emerald: Management eJournal Portfolio <https://www.emerald.com/insight/>
- Информационно-аналитическая база данных EMIS Global <https://www.emis.com/php/companies/overview/index>
- Henry Stewart Talks: Библиотека Онлайн Лекций по Бизнесу и Маркетингу <https://hstalks.com/business/>
- Oxford Scholarship Online <https://oxford.universitypressscholarship.com/>
- Коллекция научных журналов Oxford University Press <https://academic.oup.com/journals/>
- Scopus <https://www.scopus.com>

- Электронная коллекция книг издательства Springer: Springer eBooks <http://link.springer.com/>
- Видеотека учебных фильмов «Решение» (тематические коллекции «Менеджмент», «Маркетинг. Коммерция. Логистика», «Юриспруденция», «Управление персоналом», «Психология управления») <http://eduvideo.online/>
- База данных научных журналов издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
- 2. Сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) – <https://rosstat.gov.ru;>
- 3. Сайт РосБизнесКонсалтинг – <http://www.rbk.ru>.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для более эффективного изучения дисциплины студентам необходимо ознакомиться с:

- содержанием рабочей программы дисциплины,
- целями и задачами дисциплины,
- методическими разработками по данной дисциплине, имеющимися на образовательном портале,
- графиком консультаций преподавателей, читающих эту дисциплину.

При подготовке к лекционным занятиям студентам необходимо:

- ✓ Перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы.
- ✓ На отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на портале или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (слайды, таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции.
- ✓ Перед очередной лекцией необходимо просмотреть конспект материала предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным информационным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю, ведущему практические занятия.

При подготовке к практическим (семинарским) занятиям студентам следует:

- ✓ Приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу на конкретное семинарское занятие.
- ✓ При подготовке к семинарским занятиям необходимо в первую очередь обращаться к нормативным документам, основной и дополнительной

литературе, рекомендованной рабочей программой дисциплины и преподавателем.

- ✓ Особое внимание следует уделять периодическим изданиям, где рассматриваются актуальные вопросы изучаемой предметной области, при этом необходимо обращать внимание на дискуссионные вопросы. Желательно использовать источники за последние два года, так как проблемы, которые обсуждались на страницах экономических журналов ранее, сегодня уже могут быть неактуальны.
- ✓ В начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при выполнении заданий, отведенных для самостоятельной работы.
- ✓ В ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов, выполнять задания, в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), рекомендуется самостоятельно освоить пропущенный материал и отчитаться преподавателю о проделанной работе на консультации. В противном случае студенты упускают возможность получить положенные баллы за работу в семестре.

Методические рекомендации по подготовке и решению ситуационных задач и кейс-стади

Метод решения ситуационных задач основан на анализе конкретных случаев.

Метод кейс-стади является самостоятельным методом. Его основа – поиск обучающимися решения конкретной ситуации, имеющей развитие в динамике, поэтому он относится к поисково-исследовательским технологиям.

Решение ситуационной задачи или кейса рекомендуется проводить в пять этапов:

1. Ознакомление с ситуацией, ее особенностями;
2. Выделение основной проблемы (основных проблем); выделение фактов и персоналий, которые могут реально воздействовать;
3. Предложение концепций или идей для «мозгового штурма»;
4. Анализ последствий принятия того или иного решения;
5. Решение ситуационной задачи или кейса – предложение одного или нескольких вариантов (последовательности действий), указание на возможное возникновение проблем, механизмы их предотвращения и решения. Представление результатов может быть в письменной или устной форме, индивидуально или в группе.

Максимальная польза из работы над ситуационными задачами или кейсами будет извлечена в том случае, если обучающиеся при предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу. В этой связи следует придерживаться рекомендаций:

- выпишите из соответствующей литературы ключевые идеи, для того, чтобы освежить в памяти теоретические представления, концепции и подходы, которые вам предстоит использовать при анализе ситуационной задачи или кейса;
- бегло прочтите ситуационную задачу или кейс, чтобы составить о них общее представление;
- внимательно прочтите вопросы к ситуационной задаче или кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что от Вас требуется;
- вновь прочтите текст ситуационной задачи или кейса, внимательно фиксируя все факты и проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам;
- подумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с ситуационной задачей или кейсом.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы.

К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны выполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению.

При подготовке **проектной работы** студентам следует руководствоваться: Методическими рекомендациями по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по образовательным программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете, утвержденные приказом Финуниверситета от 11.05.2021 № 1040 (см. сайт Финансового Университета: на главной странице раздел «Наш университет»; далее «Единая правовая база Финуниверситета»).

При подготовке к зачету необходимо повторить и обобщить изученные в течение семестра теоретические и практические аспекты дисциплины, фиксируя неясные моменты для их обсуждения с преподавателем на консультации.

11. Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса, включая перечень

необходимого программного обеспечения и информационно-справочных систем

11.1. Комплект лицензионного программного обеспечения:

- Windows, Microsoft office (Word, Excel, PowerPoint и т.д.);

11.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Правовая база данных «КонсультантПлюс»
- Справочно-правовая система «Гарант»
- Информационная система СПАРК

11.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации

Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации не предусмотрены.

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

Материально-техническая база, которой располагает Финансовый университет:

- учебные аудитории и компьютерные классы, оборудованные системами дистанционного проектирования и техническими средствами обучения, оснащенные доступом к Интернет-ресурсам и ресурсам Библиотечно-информационного комплекса Финансового университета.
- коворкинговые зоны и др.

Фонды оценочных средств для проверки каждой компетенции, формируемой дисциплиной

Номер задания	Содержание вопроса	Правильный ответ	Компетенция
1.	Это инструмент познания предметов и явлений внутренней и внешней среды, основанный на разделении целого на составные части и исследовании их во взаимосвязи и взаимозависимости	анализ	УК-1
2.	Какие существуют виды предпринимательства?	посредническое, производственное, финансовое, коммерческое.	УК- 3
3.	Назовите один из шести видов бизнес-анализа.		УК-1
4.	Какая главная цель предпринимательства?	Получение прибыли	УК-1

5.	Какая главная ответственность предпринимателя перед государством?	соблюдать законы и платить налоги	УК-3
6.	Экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.	Финансовое состояние компании	УК-1
7.	Как называется предпринимательская деятельность без привлечения наемных работников?	индивидуальное предпринимательство.	УК-1
8.	На что должна опираться мораль в бизнес?	на ответственность	УК-1
9.	Это способность компании быстро конвертировать свои активы в денежные средства....	Ликвидность компании	УК-3
10.	С какого возраста можно начинать предпринимательскую деятельность?	С 18 лет	УК-1