

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.8.2 Предпринимательская деятельность

по направлению подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Квалификация выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающая кафедра: КОиО

Кафедра-разработчик рабочей программы: «Конструирование одежды и обуви»

1. Цели освоения дисциплины

Целью дисциплины «Предпринимательская деятельность» является формирование теоретических знаний и навыков осуществления оценки, анализа и планирования деятельности предприятий различных секторов экономики, овладение студентами принципами и методами осуществления экономических расчетов, формирования бизнес-планов, оценки эффективности проектов.

2. Содержание дисциплины «Предпринимательская деятельность»:

Общая характеристика предпринимательства.

Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

Предпринимательская среда.

Малое предпринимательство.

Организация создания собственного дела.

Осуществление предпринимательской деятельности.

Культура предпринимательства.

Конкуренция и конкурентоспособность предпринимательской деятельности.

Инновационный путь развития предпринимательства.

Инновационный путь развития предпринимательства.

Инвестиционное обеспечение инновационной предпринимательской деятельности.

Инвестиционные проекты в сфере предпринимательства.

Оценка предпринимательских рисков.

Оценка предпринимательских рисков.

Интенсификация предпринимательской деятельности.

Эффективность инновационного развития предпринимательской деятельности.

Социальные последствия инновационной деятельности.

Прекращение предпринимательской деятельности.

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

а) историю развития российского предпринимательства и его социально экономическую сущность;

б) функции предпринимателя, реализуемые при создании собственного дела;

в) направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;

г) структуру и содержание основных разделов бизнес-плана вновь создаваемой фирмы и основные процедуры её юридического оформления;

д) особенности и порядок заключения договоров продажи, покупки, аренды предприятия и франчайзинга;

е) виды банковских счетов и порядок их открытия при создании собственного дела.

2) Уметь:

а) формулировать цели создания конкретного собственного дела и обосновывать выбор сферы предпринимательской деятельности;

б) рассчитывать потребность в финансовых средствах необходимых для создания конкретного собственного дела в современных российских условиях и срок его окупаемости;

в) составлять договоры продажи, аренды предприятия и договор франчайзинга;

г) определять стратегию предприятия в сфере коммерции и эффективность бизнеса.

3) Владеть:

а) методами анализа и оценки информации, отражающей состояние и тенденции развития различных рынков;

б) механизмом разработки бизнес-плана вновь создаваемой фирмы;

в) умением вести деловые переговоры.

Зав.каф. КОиО

Махоткина Л.Ю.