

Приложение 2 к рабочей программе дисциплины
«Основы предпринимательства»

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Факультет менеджмента

**Фонд оценочных средств
по дисциплине «Основы предпринимательства»**

Направление подготовки:
38.03.02 Менеджмент

Направленности (профили) образовательной программы:
Менеджмент коммерческих и некоммерческих организаций,

Уровень высшего образования:
бакалавриат

Квалификация выпускника:
«бакалавр»

Содержание

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	3
2. Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	
2.1. Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля	7
2.2. Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине	10
2.2.1. Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой	10
2.2.2. Примерный перечень тестовых заданий к зачету с оценкой	10
2.3. Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине	17
2.3.1. Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине	17
2.3.2. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	18
2.3.3. Задания для самостоятельной работы	20
2.3.4. Примерные тесты по дисциплине	23
2.3.5. Типовые практические задания	35
2.3.6. Примерные темы докладов, сообщений	47
2.3.7. Примерные темы рефератов	48
2.3.8. Примерные вопросы для обсуждения	49
2.3.9. Методика проведения тестирования	50
2.3.10. Методика выполнения практических заданий	51
2.3.11. Методика проведения групповой дискуссии	51
3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине	52

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

<i>Перечень компетенций</i>	<i>Показатели оценивания компетенций</i>	<i>Критерии оценивания компетенций</i>	<i>Этапы формирования компетенций</i>	<i>Шкала оценивания</i>
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17)	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности и способы их оценки; – рыночные возможности осуществления предпринимательской деятельности и способы их выявления; – типовые бизнес-модели и методики их формирования; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – выявлять новые рыночные возможности осуществления предпринимательской деятельности; – формировать новые бизнес-модели на основе типовых методик; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками оценки экономических и социальных условий осуществления 	<p>имеет неполные представления о:</p> <ul style="list-style-type: none"> – экономических и социальных условиях осуществления предпринимательской деятельности и способах их оценки; – рыночных возможностях осуществления предпринимательской деятельности и способах их выявления; – типовых бизнес-моделях и методиках их формирования; <p>в целом успешно, но не систематически умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по инструкции преподавателя оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – при помощи преподавателя выявлять новые рыночные возможности осуществления предпринимательской деятельности; – по инструкции преподавателя формировать новые бизнес-модели на основе типовых методик; <p>в целом успешно, но не систематически владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками оценки по инструкции преподавателя экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; – навыками выявления при помощи преподавателя новых рыночных возможностей осуществления предпринимательской деятельности; – навыками формирования по инструкции преподавателя новых бизнес-моделей на основе типовых методик 	начальный	зачтено (60 – 74 баллов)
		<p>имеет сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – экономических и социальных условий 	основной	зачтено (75 – 89 баллов)

<i>Перечень компетенций</i>	<i>Показатели оценивания компетенций</i>	<i>Критерии оценивания компетенций</i>	<i>Этапы формирования компетенций</i>	<i>Шкала оценивания</i>
	<p>предпринимательской деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками выявления новых рыночных возможностей осуществления предпринимательской деятельности; – навыками формирования новых бизнес-моделей на основе типовых методик 	<p>осуществления предпринимательской деятельности и способов их оценки;</p> <ul style="list-style-type: none"> – рыночных возможностей осуществления предпринимательской деятельности и способов их выявления; – типовых бизнес-моделей и методик их формирования; <p>в целом успешно, но с отдельными пробелами умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – выявлять новые рыночные возможности осуществления предпринимательской деятельности; – формировать новые бизнес-модели на основе типовых методик; <p>в целом успешно, но с отдельными пробелами владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; – навыками выявления новых рыночных возможностей осуществления предпринимательской деятельности; – навыками формирования новых бизнес-моделей на основе типовых методик 		
		<p>имеет сформированные знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности и способов их оценки; – рыночных возможностей осуществления предпринимательской деятельности и способов их выявления; – типовых бизнес-моделей и методик их формирования; <p>имеет сформированные умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценивать экономические и социальные условия 	завершающий	зачтено (90 – 100 баллов)

<i>Перечень компетенций</i>	<i>Показатели оценивания компетенций</i>	<i>Критерии оценивания компетенций</i>	<i>Этапы формирования компетенций</i>	<i>Шкала оценивания</i>
		<p>осуществления предпринимательской деятельности; – выявлять новые рыночные возможности осуществления предпринимательской деятельности; – формировать новые бизнес-модели на основе типовых методик; успешно и систематически владеет: – навыками и опытом оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности; – навыками и опытом выявления новых рыночных возможностей осуществления предпринимательской деятельности; – навыками и опытом формирования новых бизнес-моделей на основе типовых методик</p>		
<p>Владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)</p>	<p>знать: – организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур, и методику их подготовки; уметь: – осуществлять подготовку организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур; владеть: – навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур</p>	<p>имеет неполные представления о: – организационных и распорядительных документах, необходимых для создания новых предпринимательских структур, и методике их подготовки; в целом успешно, но не систематически умеет: – по инструкции преподавателя осуществлять подготовку организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур; в целом успешно, но не систематически владеет: – навыками подготовки по инструкции преподавателя организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур имеет сформированные, но содержащие отдельные пробелы, знания: – организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур, и методики их подготовки;</p>	<p>начальный</p> <p>основной</p>	<p>зачтено (60 – 74 баллов)</p> <p>зачтено (75 – 89 баллов)</p>

<i>Перечень компетенций</i>	<i>Показатели оценивания компетенций</i>	<i>Критерии оценивания компетенций</i>	<i>Этапы формирования компетенций</i>	<i>Шкала оценивания</i>
		<p><i>в целом успешно, но с отдельными пробелами умеет:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять подготовку организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур; <p><i>в целом успешно, но с отдельными пробелами владеет:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур 		
		<p><i>имеет сформированные знания:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур, и методики их подготовки; <p><i>имеет сформированные умения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять подготовку организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур; <p><i>успешно и систематически владеет:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками и опытом подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур 	завершающий	зачтено (90 – 100 баллов)

2. Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

2.1. Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля

Цель входного контроля: выявить первичные знания из области экономической теории, истории экономических учений, основанные на изучении данных дисциплин.

Входной контроль осуществляется в виде кратких письменных ответов на один теоретический вопрос и одно тестовое задание из следующего перечня:

Теоретические вопросы

1. Что объединяет и чем различаются понятия «предпринимательство» и «бизнес»?
2. Каковы преимущества и несовершенства (провалы) рынка?
3. Что общего и в чем различия фирмы и предприятия?
4. Каковы организационно-правовые формы фирмы?
5. Что собой представляет институциональная среда и каковы ее элементы?
6. Раскройте проблему внешних эффектов. Как она может быть решена?
7. Что такое транзакционные издержки и каковы причины их возникновения?
8. Что такое основные фонды? Каков состав и какова структура основных фондов?
9. Что такое оборотные средства? Каков состав и какова структура оборотных средств?
10. Что такое бизнес-план? Кем и для кого он составляется?
11. Что такое налоговая система и каковы ее элементы?
12. Что собой представляет самоменеджмент и каковы его функции?
13. Что такое имидж и каково его значение для карьерного роста менеджера?
14. Каковы основные правила экономии рабочего времени?
15. Что такое инвестиции? Какова их роль в развитии фирмы?
16. Что общего и в чем различия стратегии и тактики фирмы?
17. Каков инструментарий маркетинговых исследований?
18. Что собой представляют каналы сбыта и каковы их виды?
19. Что собой представляет комплекс маркетинговых коммуникаций и каковы его элементы?
20. Каково содержание эффективного стиля лидерства?
21. Что такое конфликт и каковы виды конфликтов в организации?
22. Каково содержание стратегии управления стрессом?

Тестовые задания

Выберите правильный ответ (ответы) среди предложенных.

1. Неопределенность внешней среды приводит к:
 - а) полной рациональности;
 - б) неполноте информации;
 - в) активизации деловой активности;
 - г) росту транзакционных издержек.
2. В состав института не входят:
 - а) формальные правила;
 - б) неформальные нормы;
 - в) организации;
 - г) система наказания.
3. Формальные правила это:
 - а) конституция;
 - б) традиция;
 - в) обычай;

- г) закон.
4. Издержки оппортунистического поведения являются следствием:
- недобросовестного поведения одной из сторон;
 - непредумышленных действий одной из сторон;
 - незнанием одной из сторон существующего законодательства;
 - издержек поиска информации.
5. Решение проблемы внешних эффектов по Р. Коузу предполагает:
- введение государством налога на производителей экстерналии;
 - уплату нарушителем единовременного штрафа;
 - решение вопроса между производителем экстерналии и пострадавшими без привлечения государства;
 - решение вопроса между производителем экстерналии и пострадавшими в суде.
6. Теория прав собственности не рассматривает:
- проблему размывания прав собственности;
 - проблему внешних эффектов;
 - проблему спецификации прав собственности;
 - проблему формирования частной собственности.
7. Амортизацией основных производственных фондов является процесс...
- перенесения стоимости основных фондов на себестоимость изготавливаемой продукции;
 - определения расходов на капитальный ремонт и модернизацию основных фондов;
 - определения расходов по содержанию основных фондов;
 - определения расходов на текущий ремонт основных фондов.
8. Рыночные методы ценообразования основаны на...
- изменении рыночных цен на ресурсы;
 - изменении стоимости посреднических услуг;
 - изменении себестоимости товара;
 - соотношении спроса и предложения на товар.
9. Основной внутренней функцией бизнес-плана является...
- выявление угроз и возможностей развития предприятия;
 - привлечения инвесторов;
 - привлечение заемных средств;
 - проведение рекламной компании.
10. Функция оборотных средств состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей...
- только на стадии приобретения;
 - только на стадии реализации;
 - только на стадии производства;
 - на стадии приобретения, производства и реализации.
11. Укажите одну из целей самоменеджмента:
- получение прибыли организацией;
 - сознательное управление течением своей жизни;
 - эффективное управление организацией;
12. Стратегия _____, по мнению М.Портера, может строиться в трех вариантах: лидерства в снижении издержек, дифференциации и фокусирования.
- зрелости;
 - развития;
 - функционирования.
13. Укажите элемент, специфичный для использования в комплексе маркетинга услуг по сравнению с традиционным комплексом маркетинга продуктов:
- Product;
 - Place;
 - Price;

- г) Promotion;
- д) Personell;
- е) Placement of Funds.

14. Какой подход рассматривает организацию как совокупность взаимосвязанных элементов:

- а) функциональный подход;
- б) воспроизводственный подход;
- в) системный подход;
- г) ситуационный подход.

15. Ограниченность ресурсов означает, что:

- а) с их помощью невозможно одновременно и полное удовлетворение всех имеющихся потребностей;
- б) в обществе они имеются в таком количестве, которого недостаточно для производства необходимых товаров и услуг;
- в) ресурсов хватает только на производство предметов потребления.

16. Кривая рыночного спроса показывает:

- а) как будет повышаться потребление блага при росте его цены;
- б) как будет снижаться потребление блага при сокращении дохода покупателей;
- в) как будет повышаться потребление блага при сокращении дохода покупателей;
- г) как будет снижаться потребление блага при росте его цены.

17. Закон предложения при прочих равных условиях устанавливает:

- а) обратную связь между ценой и количеством предлагаемого товара;
- б) прямую связь между количеством и ценой предлагаемого товара;
- в) прямую связь между количеством выпускаемого товара и ценой используемых при его производстве ресурсов;
- г) обратную связь между размером налога на прибыль и количеством выпускаемого товара.

18. Условия максимизации прибыли для фирмы – это равенство:

- а) валового дохода и валовых издержек;
- б) среднего дохода, средних издержек и цены;
- в) предельного дохода и предельных издержек;
- г) предельного дохода, предельных издержек и цены.

19. Экономический рост измеряется как:

- а) увеличение реального объема национального производства за определенный временной период;
- б) увеличение реального объема производства на душу населения за определенный период времени;
- в) верны А) и Б);
- г) все ответы неверны.

20. К факторам экономического роста относятся:

- а) количество и качество природных ресурсов;
- б) количество и качество трудовых ресурсов;
- в) применяемые в производстве технологии;
- г) все ответы верны.

21. К экстенсивным факторам экономического роста относится:

- а) увеличение производительности труда;
- б) улучшение организации производства;
- в) увеличение численности занятых в производстве работников;
- г) все ответы неверны.

22. К интенсивным факторам экономического роста относится:

- а) качественное совершенствование производственных мощностей, уменьшение времени на производство единицы продукции;
- б) увеличение отработанного времени;

- в) использование достижений НТП в производстве;
- г) все ответы неверны.

2.2. Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине

2.2.1. Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой

1. Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности.
2. Роль предпринимательства в рыночной экономике и условия его формирования.
3. Этапы становления и развития предпринимательства в России.
4. Мировые тенденции развития предпринимательства.
5. Роль государства в развитии предпринимательства.
6. Понятие предпринимательской среды. Конкуренция и предпринимательская среда.
7. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.
8. Предпринимательство и экономическая свобода.
9. Культура предпринимательства.
10. Предпринимательская этика и этикет.
11. Субъекты предпринимательской деятельности и их специфика в России.
12. Организационно-правовые формы предпринимательства.
13. Виды предпринимательского бизнеса: производственный, коммерческий, финансовый, информационный, консалтинговый.
14. Понятие, место и роль малого предпринимательства в обществе.
15. Субъекты малого предпринимательства. Виды малых предприятий.
16. Франчайзинг как форма организации малого предпринимательства.
17. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
18. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе.
19. Порядок и этапы создания нового предприятия.
20. Учредительные документы предприятия.
21. Лицензирование предпринимательской деятельности.
22. Понятие и функции налогов. Принципы налогообложения предпринимателей.
23. Система налогов РФ.
24. Общая система налогообложения.
25. Упрощенная система налогообложения.
26. Налог на вмененный доход.
27. Система показателей эффективности производства и финансового состояния коммерческих организаций.
28. Понятие и виды риска.
29. Управление экономическими рисками.
30. Специфические факторы рисков, присущие экономике России.
31. Понятие и процедура банкротства.
32. Сущность, структура и функции бизнес-плана.
33. Предпринимательская тайна и необходимость её защиты.
34. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
35. Защита предпринимательской тайны.

2.2.2. Примерный перечень тестовых заданий к зачету с оценкой

Выберите правильный ответ (ответы) среди предложенных

1. Предпринимательская деятельность – это:
 - а) вид деятельности по осуществлению смелых и легких проектов;

б) умение привлекать и реализовывать новые идеи;
 в) своеобразное поведение человека в условиях рынка;
 г) свободное экономическое хозяйствование в различных условиях деятельности;
 д) организация и соединение факторов производства (ресурсов) для создания материальных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности, с конечной целью реализации собственных материальных интересов предпринимателя.

2. Функции предпринимательства (бизнеса):

- а) политическая;
- б) воспитательная;
- в) общеэкономическая, ресурсная, социальная, организаторская;
- г) познавательность, научная;
- д) информационная, экономическая.

3. Под предпринимательской средой следует понимать:

а) взаимоотношения субъектов рыночной экономики;
 б) сложившуюся в стране социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию;

- в) совокупность различных (объективных и субъективных) факторов;
- г) экономическую свободу;
- д) состояние законодательной базы.

4. Предпринимательская среда формируется на основе:

а) предпринимательской жилки бизнесмена;
 б) развития производительных сил, совершенствования производственных (экономических) отношений создания благоприятного общественного и государственного менталитета;
 в) свобод и гарантий государства;
 г) единства экономического пространства;
 д) конституционных положений.

5. Под внешней предпринимательской средой следует понимать:

а) внешнеполитическую и экономическую ситуацию;
 б) государственное регулирование и поддержку предпринимательства;
 в) наличие в достаточном количестве природных факторов производства, необходимых для развития определенных видов деятельности;
 г) экономическое положение страны;
 д) совокупность условий и факторов, влияющих на развитие в стране предпринимательства, действующих независимо от воли самих предпринимателей.

6. К внутренней предпринимательской среде следует отнести:

- а) учебные заведения по подготовке кадров для предпринимательских организаций;
- б) правильный выбор организационно-правовой формы фирмы;
- в) коммерческие банки и другие кредитно-финансовые организации;
- г) рекламные компании;
- д) транспортные компании.

7. Для успешной предпринимательской деятельности имеют большое значение:

а) торговое маклерство;
 б) рационализаторство;
 в) дистрибьюторство;
 г) разработка обоснованного бизнес-плана, внедрение новых технологий, разработка и внедрение обоснованной стратегии развития фирмы;
 д) брокерство.

8. В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации субъектами предпринимательской деятельности могут быть:

- а) творческие союзы;
- б) государственные и политические организации;
- в) дееспособные физические и юридические лица;

- г) силовые структуры;
- д) общественные организации.

9. Право заниматься предпринимательской деятельностью в установленном законом порядке индивидуально или создавать юридические лица имеет:

- а) любые граждане;
- б) физическое лицо, достигшее 16-летнего возраста;
- в) физическое лицо, достигшее 18-летнего возраста;
- г) физическое лицо, достигшее 25-летнего возраста;
- д) граждане, состоящие на государственной службе;
- е) граждане, не находящиеся под судом и следствием.

10. Для занятия предпринимательской деятельностью без образования юридического лица гражданин в установленном порядке должен:

- а) иметь гражданство Российской Федерации;
- б) получить свидетельство индивидуального предпринимателя;
- в) заручиться поддержкой органов государственной власти и государственного управления;
- г) вступить в политическую партию;
- д) быть работником силовых министерств и служб.

11. Некоммерческими являются организации, которые:

- а) не занимаются маркетинговой деятельностью;
- б) не наносят вред окружающей среде;
- в) создают необходимые санитарно-гигиенические и безопасные условия труда для наемных работников;
- г) не устанавливают монополю высокими либо монополю низкими цен и соблюдают законодательство о регулировании ценообразования;
- д) не имеют целью своей деятельности извлечение прибыли и не могут распределять полученную прибыль между участниками (учредителями).

12. Физические лица как индивидуальные предприниматели имеют право:

- а) вступать в религиозные организации;
- б) не платить налоги;
- в) не выполнять конституционные обязанности;
- г) быть участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере;
- д) создавать неформальные организации.

13. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:

- а) акционерное общество;
- б) общественная организация;
- в) общественный фонд;
- г) неформальная организация;
- д) государственное образовательное учреждение.

14. Полное товарищество создается и действует на основе:

- а) учредительного договора, который подписывается всеми его участниками;
- б) трудового договора;
- в) договора с государственными организациями;
- г) договора об установлении величины паевых взносов;
- д) договора о распределении прибыли и убытков.

15. Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются:

- а) бухгалтерский баланс и сведения о налогах;
- б) сведения о размере уставного капитала общества и номинальная стоимость долей участников общества определяются в процентах или в виде дроби;
- в) учредительный договор и устав;
- г) деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, имеющие денежную оценку;
- д) руководство текущей деятельностью общества.

16. Производственный кооператив образуется:

- а) решением органов местного самоуправления;
- б) исключительно по решению его учредителей;
- в) путем деления крупных предприятий;
- г) после согласования вопросов о размере и об условиях субсидиарной ответственности;
- д) в результате ликвидации общественных организаций.

17. Учредительным документом унитарного предприятия является устав, который должен содержать следующие сведения о:

- а) возрасте и уровне образования его работников;
- б) гендерных особенностях предприятия;
- в) предмете и целях деятельности предприятия;
- г) величине паевых взносов;
- д) источнике финансирования.

18. Для занятия определенными видами деятельности индивидуальному предпринимателю в соответствии с законодательством и постановлениями Правительства РФ необходимо:

- а) быть членом политической партии;
- б) иметь фермерское хозяйство;
- в) получить лицензию или квалификационный аттестат;
- г) заручиться поддержкой органов государственной власти и государственного управления;
- д) иметь двойное гражданство.

19. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации является:

- а) административным правонарушением;
- б) признаком незаконной предпринимательской деятельности и подлежит уголовному наказанию;
- в) антисоциальным деянием и подлежит общественному порицанию;
- г) признаком свободных рыночных отношений;
- д) правом физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

20. В большинстве развитых стран основным критерием отнесения предприятий к малым является:

- а) размер уставного капитала;
- б) величина активов;
- в) объем оборота;
- г) численность работающих;
- д) наличие только одного собственника.

21. Мировая практика показывает, что малому предпринимательству свойственны следующие преимущества:

- а) более высокий уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- б) зависимость от крупных компаний;
- в) слабая компетентность руководителей;
- г) повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- д) гибкость и оперативность в принятии решений.

22. Предпринимательская тайна представляет собой:

- а) сведения о количестве работающих;
- б) информация о гендерных особенностях работников;
- в) сведения о величине уставного капитала;
- г) интегрированную совокупность производственной, технической, коммерческой и служебной тайны;
- д) сведения об идентификационном номере налогоплательщика.

23. Как показывает зарубежная и отечественная практика работы частных фирм, утечка информации зачастую происходит по инициативе:

- а) руководства фирмы;
- б) общественности;
- в) профсоюзов;
- г) их же сотрудников;
- д) международных банков.

24. Использование промышленного шпионажа в ходе же конкурентной борьбы является:

- а) обычным видом деятельности;
- б) неэтичным видом деловых взаимоотношений предпринимателей;
- в) необходимым условием предпринимательской деятельности;
- г) административным правонарушением;

д) признаком незаконной предпринимательской деятельности и подлежит уголовному наказанию.

25. Существуют риски:

- а) общие и частные;
- б) открытые и закрытые;
- в) объективные (не зависящие от предпринимателя) и субъективные;
- г) главные и второстепенные;
- д) мужские и женские.

26. Появление предпринимательского риска имеет объективную основу:

- а) вследствие низкой профессиональной подготовки;
- б) высокой конкурентоспособности;
- в) из-за нечеткости поставленных целей развития предприятия;
- г) появления технических и технологических новшеств;
- д) из-за неопределенности воздействия внешней среды.

27. Как называются посредники в коммерческом предпринимательстве:

- а) дилеры
- б) маклеры
- в) брокеры

28. Как называются посредники в коммерческом предпринимательстве:

- а) брокеры
- б) агенты
- в) представители

29. В какой форме регистрируется индивидуальное предпринимательство:

- а) юридического лица
- б) в любой форме
- в) физического лица

30. Один из недостатков индивидуального предпринимательства:

- а) финансово-экономическая уязвимость бизнеса сориентированного на одного человека
- б) ответственность по обязательствам своим имуществом
- в) наличие основных и дополнительных участников в форме хозяйствования

31. Один из недостатков индивидуального предпринимательства:

- а) наличие основных и дополнительных участников в форме хозяйствования
- б) финансово-экономическая уязвимость бизнеса сориентированного на одного человека
- в) необходимость выполнять несколько производственно-хозяйственных функций одному

человеку

32. Один из существенных недостатков акционерной формы хозяйствования:

- а) число участников не должно быть меньше пяти человек
- б) обязательства бессрочной выплаты дивидендов
- в) легкость управления

33. Один из существенных недостатков акционерной формы хозяйствования:

- а) громоздкость управления

- б) число участников не должно быть меньше пяти человек
- в) ответственность участников АО своим имуществом

34. Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная деятельность физических и юридических лиц, которая осуществляется с этой целью:

- а) помощи нуждающимся
- б) получения прибыли
- в) удовлетворения амбиций

35. Возникновение предпринимательского риска — это:

а) оборотная сторона экономической свободы предпринимателей, своеобразная плата за нее;

- б) зависимость от крупных компаний;
- в) слабая компетентность руководителей;
- г) повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- д) гибкость и оперативность в принятии решений.

36. Предпринимательскому риску свойственны следующие функции:

- а) положительные и отрицательные;
- б) аналитическая, регулятивная, защитная и инновационная;
- в) общие и специальные;
- г) экономические и общественные;
- д) планирования, организации, мотивации и контроля.

37. Основной причиной предпринимательских рисков является:

- а) размер уставного капитала;
- б) величина активов;
- в) объем оборота;
- г) численность работающих;
- д) экономический кризис.

38. Предпринимательская организация как юридическое лицо может быть ликвидирована:

- а) по решению учредителей (участников);
- б) по предложению общественности;
- в) на основании перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (организациям);
- г) по решению органов внутренних дел;
- д) по решению ликвидационной комиссии.

39. Учредители (участники) юридического лица (или орган), принявшие решение о ликвидации юридического лица, должны прежде всего:

- а) незамедлительно разделить имущество;
- б) уволить всех работающих;
- в) в установленном порядке опубликовать сообщение о ликвидации юридического лица;
- г) сообщить об этом решении регистрирующему органу;
- д) выявить кредиторов и дебиторов организации.

40. На правах чего за унитарным предприятием закрепляется имущество:

- а) на правах собственности
- б) на правах долгосрочной аренды
- в) на правах оперативного управления либо хозяйственного ведения

41. Что является целью предпринимательства:

- а) пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
- б) систематическое получение прибыли +
- в) удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах

42. Одно из ключевых, которое определяет понятие «предпринимательство»:

- а) налоги
- б) конкуренция налоги
- в) риск

43. Что является важными чертами предпринимательской деятельности:

- а) постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране
- б) риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации
- в) самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации

44. Эта деятельность не относится к предпринимательству:

- а) эмиссия ценных бумаг и торговля ими
- б) торговля продуктами питания
- в) организация регулярных пассажирских перевозок

45. Кто может быть субъектами предпринимательства:

- а) физические лица
- б) юридические лица
- в) физические и юридические лица

46. Какие бывают предпосылки, которые определяют становление предпринимательства в России:

- а) политические, экономические, юридические, психологические
- б) политические, экономические, юридические, культурные
- в) политические, экономические, социальные

47. Формы предпринимательства бывают:

- а) индивидуальное, совместное
- б) индивидуальное, партнерское, корпоративное
- в) частное, общее, государственное

48. В развитии процесса научного осмысления практики предпринимательства выделяют такое количество волн:

- а) 3
- б) 2
- в) 4

49. Выберите один из побудительных мотивов деятельности предпринимателя, которые выделяет Шумпетер:

- а) потребность в господстве, влиянии
- б) стремление к успеху
- в) получение максимальной прибыли

50. Выберите один из побудительных мотивов деятельности предпринимателя, которые выделяет Шумпетер:

- а) радость творчества при самостоятельном ведении дел
- б) потребность в господстве, влиянии
- в) внедрение инноваций

51. Необходимо указать хозяйственную операцию сельскохозяйственного предпринимателя, относящуюся к производственному предпринимательству:

- а) аренда торговых складов
- б) рекламная деятельность
- в) приобретение семян

52. При поступлении в налоговую инспекцию заявления о ликвидации организации:

- а) организация ликвидируется;
- б) прекращается ответственность владельцев и руководства;
- в) принимается решение о ее документальной проверке;
- г) она объявляется банкротом;
- д) прекращаются полномочия руководства.

53. Совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей:

- а) этика;
- б) нравственность;

- в) дисциплина;
- г) культура;
- д) уровень развития.

54. Первым всеобщим элементом культуры предпринимательства, предпринимательской деятельности является ее:

- а) вседозволенность;
- б) законность;
- в) доступность;
- г) свобода предпринимательской деятельности;
- д) высокая нравственность участников рыночных отношений.

55. Предпринимательская этика проявляется в таких категориях, как:

- а) соперничество;
- б) коммуникабельность;
- в) доброжелательность;
- г) свобода предпринимательской деятельности;
- д) верность данному слову, принятому на себя обязательству.

2.3. Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине

2.3.1. Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Краткая характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в фонде</i>
Контрольный опрос	Метод оценки уровня освоения компетенций, основанный на непосредственном (беседа, интервью) или опосредованном (анкета) взаимодействии преподавателя и обучающегося. Источником контроля знаний в данном случае служит словесное или письменное суждение обучающегося	Методика проведения контрольного опроса Примерный перечень вопросов к зачету Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы
Собеседование	Один из методов контрольного опроса, представляющий собой относительно свободный диалог между преподавателем и обучающимся на заданную тему	Примерный перечень вопросов к зачету Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы
Тестирование	Удовлетворяющая критериям исследования эмпирико-аналитическая процедура оценки уровня освоения компетенций обучающимися	Методика проведения тестирования Примерные тесты по дисциплине
Выполнение эссе	Небольшое сочинение, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме	Примерный перечень тем эссе
Выполнение практических заданий	Метод, при котором обучающиеся приобретают навыки творческого мышления, самостоятельного решения проблем теории и практики	Методика выполнения практических заданий Типовые практические задания

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Краткая характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в фонде</i>
Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Примерные темы докладов, сообщений
Защита реферата	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее	Примерные темы рефератов
Групповая дискуссия	Способ активизации группы для решения теоретических и практических задач в целях обучения, развития, установления взаимоотношений в группе. В ходе коллективного сопоставления мнений, оценок, информации по обсуждаемой проблеме достигается определенное общее мнение по ней. Благодаря принципу обратной связи и мастерству преподавателя каждый участник получает возможность увидеть, как по-разному можно подойти к решению одной и той же проблемы, как велики индивидуальные различия людей в восприятии и интерпретации одних и тех же ситуаций	Методика проведения групповой дискуссии Примерные вопросы для обсуждения

2.3.2. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

Тема 1. Сущность и содержание предпринимательской деятельности

1. Предпринимательство как явление и процесс.
2. Образ предпринимателя и качества, необходимые предпринимателю.
3. Особенности индивидуальной предпринимательской деятельности.

Тема 2. Зарождение предпринимательства и тенденции его развития в России

1. Этапы становления и развития предпринимательства в России. Зарождение предпринимательства (конец IX – XV вв.). Предпринимательство во второй половине XV – XVII вв. Стремительное развитие предпринимательства в эпоху Петра I. Развитие предпринимательства в XIX – начале XX вв. Отмена крепостного права как фактор развития предпринимательства в России. Послереволюционное советское предпринимательство.
2. Российское предпринимательство на современном этапе. Предпринимательство в России в постсоветский период. Этапы становления и развития предпринимательства в постсоветской России.
3. Механизм образования предпринимательских структур.
4. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика в современной России.
5. Государственное управление системой противодействия теневой экономике.

Тема 3. Предпринимательская среда. Субъекты и формы предпринимательства

1. Конкуренция и предпринимательская среда.

2. Противоречивое влияние конкуренции на рынок.
3. Предпринимательство и экономическая свобода.
4. Организационно-правовые формы предпринимательства.
5. Государственное и частное предпринимательство.
6. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.

Тема 4. Виды предпринимательской деятельности. Малое предпринимательство

1. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
2. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой.
3. Состояние малого предпринимательства в экономике России и ее регионах.
4. Причины, тормозящие развитие малого предпринимательства.
5. Малое предпринимательство на Юге России и в Волгоградской области, в городах Волгоград и Волжский.
6. Государственные меры по развитию малого предпринимательства в России на современном этапе.

Тема 5. Культура и этика в предпринимательстве

1. Этические нормы в предпринимательстве.
2. Принципы и факторы предпринимательской этики.
3. Общие этические нормы цивилизованных предпринимателей.
4. Элементы предпринимательского этикета. Нормы обращения, приветствия и знакомства. Организация деловых контактов. Ведение деловых бесед. Выработка позитивного мышления и поведения. Служебный кабинет. Деловая переписка. Культура телефонного разговора. Визитные карточки. Деловой протокол. Деловые подарки. Культура речи предпринимателя. Внешний облик и манеры предпринимателя.

Тема 6. Основы создания и развития коммерческих организаций. Бизнес-моделирование

1. Лицензирование предпринимательской деятельности.
2. Оценка условий осуществления предпринимательской деятельности и выявление новых рыночных возможностей ее развития.
3. Бизнес-моделирование.
4. Понятие и структура бизнес-модели.
5. Типология бизнес-моделей.
6. Формирование инновационных бизнес-моделей.

Тема 7. Налогообложение в предпринимательской деятельности

1. Сущность и функции налогов.
2. Система налогообложения.
3. Виды налогов в предпринимательской деятельности.
4. Элементы налогообложения.
5. Патентная система налогообложения.

Тема 8. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческих организаций

1. Задачи анализа финансовых результатов деятельности коммерческих организаций.
2. Задачи анализа показателей рентабельности.
3. Методы оценки доходности производства: метод эффективности, метод рентабельности.

Тема 9. Разработка бизнес-плана. Предпринимательская тайна

1. Защита предпринимательской тайны.

Тема 10. Риск в предпринимательстве и угроза банкротства

1. Взгляды основоположников экономических учений на природу риска.
2. Сущностные особенности предпринимательских рисков.
3. Потери как качественное и количественное отражение риска.
4. Подходы к систематизации предпринимательских рисков.
5. Факторы, влияющие на предпринимательские риски.
6. Специфические факторы предпринимательских рисков, присущие экономике России.

2.3.3. Задания для самостоятельной работы

Тема 1. Сущность и содержание предпринимательской деятельности

1. Объясните, чем предпринимательство отличается от бизнеса.
2. Назовите экономическую сущность предпринимательской деятельности.
3. Рассмотрите предпринимательство как явление и как процесс.
4. Опишите образ предпринимателя и качества, которыми он должен обладать.
5. Раскройте особенности индивидуальной предпринимательской деятельности.
6. Назовите ученых, внесших наибольший вклад в развитие предпринимательства.
7. Раскройте функции, характерные для предпринимательства.

Тема 2. Зарождение предпринимательства и тенденции его развития в России

1. Выделите основные этапы становления и развития предпринимательства в России.
2. Опишите зарождение предпринимательства в России.
3. Выделите особенности российского предпринимательства второй половины XV – XVII вв.
4. Раскройте специфику развития российского предпринимательства в эпоху Петра I.
5. Охарактеризуйте развитие предпринимательства в России в XIX – начале XX вв.
6. Объясните, как отмена крепостного права повлияла на развитие предпринимательства в России.
7. Охарактеризуйте этапы развития предпринимательства в советском обществе.
8. Выделите и охарактеризуйте этапы становления и развития предпринимательства в постсоветской России.
9. Охарактеризуйте российских предпринимателей «первой волны», формирующих цивилизованный рынок.
10. Объясните механизм образования предпринимательских структур.
11. Объясните взаимосвязь предпринимательства с коррупцией и теневой экономикой в современной России.
12. Охарактеризуйте систему противодействия теневой экономике и роль российского государства в ее формировании и развитии.

Тема 3. Предпринимательская среда. Субъекты и формы предпринимательства

1. Раскройте противоречивое влияние конкуренции на рынок.
2. Охарактеризуйте организационно-правовые формы предпринимательства.
3. Раскройте специфику государственного и частного предпринимательства.
4. Раскройте формы предпринимательской деятельности.
5. Охарактеризуйте производственное предпринимательство.
6. Охарактеризуйте коммерческое предпринимательство.
7. Назовите субъекты коммерческого предпринимательства.
8. Охарактеризуйте виды финансового предпринимательства.
9. Охарактеризуйте консалтинговую и аудиторскую предпринимательскую деятельность.
10. Охарактеризуйте инновационное предпринимательство.
11. Перечислите нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность в Российской Федерации.

12. Объясните, что представляет собой процедура государственной регистрацией индивидуального предпринимателя.

13. Раскройте содержание франчайзинга, его преимущества и недостатки.

Тема 4. Виды предпринимательской деятельности. Малое предпринимательство

1. Объясните, по каким критериям классифицируются субъекты малого предпринимательства.

2. Раскройте преимущества и недостатки малого предпринимательства.

3. Объясните, что понимается под узкоспециализированными, многопрофильными и комбинированными предприятиями.

4. Определите особенности малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой.

5. Оцените с экономической точки зрения состояние малого предпринимательства в экономике России и ее регионах.

6. Раскройте причины, тормозящие развитие малого предпринимательства в России.

7. Дайте экономическую оценку малому предпринимательству Юга России.

8. Охарактеризуйте малое предпринимательство Волгоградской области.

9. Охарактеризуйте развитие малого предпринимательства в городе Волгограде.

10. Приведите характеристику малого предпринимательства города Волжский.

11. Объясните, какие меры предпринимает российское государство по развитию малого предпринимательства.

12. Объясните, какие организации относятся к малому предпринимательству.

13. Назовите критерии отнесения субъектов рыночной экономики к субъектам малого предпринимательства.

14. Расскажите о малом предпринимательстве в странах с развитой рыночной экономикой. Каковы возможности использования опыта этих стран в России?

15. Объясните, в каких сферах получило развитие малое предпринимательство в России.

Тема 5. Культура и этика в предпринимательстве

1. Охарактеризуйте этические нормы, применяемые в предпринимательстве.

2. Раскройте принципы предпринимательской этики.

3. Охарактеризуйте факторы, влияющие на предпринимательскую этику.

4. Раскройте общие этические нормы цивилизованных предпринимателей.

5. Объясните, что понимается под деловым этикетом.

6. Опишите организацию деловых контактов.

7. Опишите принятые нормы ведения деловых бесед.

8. Объясните, как должен быть устроен служебный кабинет.

9. Раскройте требования к деловой переписке.

10. Опишите культуру телефонного разговора.

11. Опишите деловой протокол.

12. Объясните, какими должны быть деловые подарки.

13. Опишите культуру речи предпринимателя.

14. Объясните, какими должны быть внешний облик и манеры предпринимателя.

Тема 6. Основы создания и развития коммерческих организаций. Бизнес-моделирование

1. Охарактеризуйте процесс лицензирования предпринимательской деятельности.

2. Объясните, как проводится оценка условий осуществления предпринимательской деятельности и выявляются новые рыночные возможности ее развития.

3. Раскройте понятие и структуру бизнес-модели.

4. Приведите типологию бизнес-моделей.

5. Объясните процесс формирования инновационных бизнес-моделей.

Тема 7. Налогообложение в предпринимательской деятельности

1. Раскройте сущность и функции налогов.
2. Охарактеризуйте систему налогообложения.
3. Рассмотрите известные вам классификации налогов.
4. Рассмотрите виды налогов, применяемых в предпринимательской деятельности.
5. Опишите элементы налогообложения.
6. Охарактеризуйте патентную систему налогообложения.

Тема 8. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческих организаций

1. Раскройте сущность вариантного подхода к оценке эффективности предпринимательской деятельности.
2. Объясните, чем отличаются понятия «эффект» и «эффективность».
3. Объясните, в чем связь понятий «результата» и «цели».
4. Назовите основные принципы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
5. Охарактеризуйте показатели деловой активности предприятия.
6. Охарактеризуйте стадии жизненного цикла продукции.
7. Объясните, какой алгоритм можно использовать для оценки конкурентоспособности продукции.
8. Объясните, что понимается под сервисной концепцией предпринимательства.
9. Объясните понятие «бенчмаркинг».
10. Охарактеризуйте систему контроля эффективности предпринимательства.

Тема 9. Разработка бизнес-плана. Предпринимательская тайна

1. Раскройте сущность и функции бизнес-плана.
2. Охарактеризуйте основные разделы бизнес-плана.
3. Рассмотрите методику разработки бизнес-плана создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов).
4. Объясните, как обеспечивается согласованность выполнения бизнес-плана всеми участниками предпринимательской деятельности.
5. Раскройте понятие «предпринимательская тайна» и обоснуйте необходимость ее защиты.
6. Опишите сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
7. Опишите механизм защиты предпринимательской тайны.

Тема 10. Риск в предпринимательстве и угроза банкротства

1. Объясните, что понимается под предпринимательским риском.
2. Перечислите основные объективные причины возникновения предпринимательского риска.
3. Объясните, почему классификация предпринимательских рисков условна.
4. Объясните, какие риски являются внутренними, а какие внешние для предпринимателя.
5. Объясните, как можно минимизировать риски.
6. Выделите и охарактеризуйте этапы процесса управления предпринимательским риском.
7. Охарактеризуйте основные механизмы нейтрализации предпринимательского риска.
8. Раскройте сущность диверсификации как метода минимизации риска.
9. Назовите возможные типы контрактов по передаче рисков.
10. Объясните, что понимается под несостоятельностью (банкротством) организации и индивидуального предпринимателя.
11. Объясните, что понимается под досудебной санацией.
12. Объясните, что понимается под внешним управлением организацией-должником.
13. Объясните, что понимается под мировым соглашением.

14. Охарактеризуйте ответственность за нарушение законодательства о банкротстве.

2.3.4. Примерные тесты по дисциплине

Выберите правильный ответ (ответы) среди предложенных

1. По форме собственности предприятия делятся на:

- а) государственные;
- б) муниципальные;
- в) строительные;
- г) коллективные;
- д) частные;
- е) сельскохозяйственные.

3. Высшим органом управления акционерного общества являются:

- а) совет директоров;
- б) собрание уполномоченных;
- в) общее собрание акционеров;
- г) собрание держателей привилегированных акций.

4. Юридическим лицом признается:

- а) человек, имеющий юридическое образование;
- б) организация, имеющая обособленное имущество, отвечающее этим имуществом по своим обязательствам;
- в) человек, который выступает в качестве ответчика в суде;
- г) организация, выступающая истцом в судебном разбирательстве.

5. Предприятие, правом собственности, на которую обладает конкретный человек:

- а) частное предприятие;
- б) государственное предприятие;
- в) коллективная собственность;
- г) смешанное предприятие.

6. Определите, какая из перечисленных ниже характеристик является достоинством индивидуальной формы предпринимательства:

- а) ограниченная ответственность;
- б) привлечение крупных сумм капитала;
- в) большие масштабы производства;
- г) мобильность и простота процедуры учреждения.

6. Установите, какую из следующих функций не выполняют рядовые акционеры публичного акционерного общества:

- а) получают часть прибыли в форме дивидендов;
- б) непосредственно управляют процессом производства;
- в) выбирают наблюдательный совет;
- г) несут ответственность по обязательствам корпорации в пределах принадлежащего им пакета акций.

7. Совместные предприятия – это:

- а) предприятия, капитал которых принадлежит иностранным предпринимателям;
- б) предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям двух и более стран;
- в) объединения двух и более лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором участники несут ответственность не только в размере своих вкладов, но и всем своим имуществом;
- г) предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям своей страны.

8. Цена погашения двухгодичной облигации с номиналом 1000 руб. и купоном 120 руб.:

- а) меньше 1000 руб.;

- б) равна 1000руб.;
- в) равна 1120 руб.;
- г) равна 1240 руб.

9. С ростом ставки процента начальная цена облигации:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

10. Складочный капитал формируется при создании:

- а) общества с ограниченной ответственностью;
- б) полного товарищества;
- в) публичного акционерного общества;
- г) непубличного акционерного общества.

11. Уставный фонд не формируется при создании:

- а) акционерного общества;
- б) общества с ограниченной ответственностью;
- в) артели;
- г) казенного предприятия.

12. Хозяйственным товариществом является:

- а) общество с ограниченной ответственностью;
- б) общество с дополнительной ответственностью;
- в) коммандитное товарищество;
- г) непубличное акционерное общество.

13. Одно лицо может быть полным товарищем:

- а) в двух товариществах;
- б) одном товариществе;
- в) одном полном товариществе и одном коммандитном товариществе;
- г) неограниченном числе товариществ.

14. Акционерным обществом является хозяйственное общество:

- а) с разделенным на доли уставным капиталом;
- б) разделенным на определенное число акций паевым фондом;
- в) разделенным на доли складочным капиталом;
- г) разделенным на определенное число акций уставным капиталом.

15. Роль малого бизнеса в национальной экономике заключается в:

- а) оперативном реагировании на изменения рынка;
- б) развитии творческой инициативы работников;
- в) создании новых рабочих мест;
- г) массовом производстве новой продукции;
- д) развитии специализации и кооперации производства.

16. Отличие предприятия, создаваемого юридическим лицом, от индивидуального предпринимателя:

- а) необходимость разработки учредительных документов;
- б) использование средств и предметов труда для производства продукции;
- в) право заниматься предпринимательской деятельностью;
- г) все перечисленное в вариантах.

17. Наиболее распространенная организационно-правовая форма создания малого предприятия:

- а) общество с ограниченной ответственностью;
- б) публичное акционерное общество;
- в) непубличное акционерное общество;
- г) холдинг.

18. Продолжительность «жизненного цикла» партнерства:

- а) неограниченна;

- б) зависит от условий соглашения между учредителями;
- в) может быть ограничена продолжительностью жизни партнеров и продолжительностью его участия в фирме;
- г) 2 года.

19. За унитарным предприятием имущество закрепляется:

- а) на праве собственности;
- б) на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- в) передается по договору аренды в бессрочное пользование;
- г) передается в бессрочное пользование на праве собственности.

20. Для создания АО нужен уставный капитал в 50 млн.руб. Для формирования данного уставного капитала планируется выпуск акций – 50 тыс. шт.

Номинал каждой акции составит:

- а) 1 тыс. руб.;
- б) 10 тыс. руб.;
- в) 100 тыс. руб.;
- г) нет верного ответа.

21. Бизнес – план предприятия – это:

- а) необходимый документ для добывания денег или получения льгот;
- б) рабочий инструмент, позволяющий исследовать и оценивать любое конкурентное направление и перспективы деятельности предприятия на определенном рынке;
- в) документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

22. Какого типа бизнес-плана не существует:

- а) внутренний бизнес-план;
- б) бизнес-план для получения кредитов;
- в) расчетный бизнес-план;
- г) бизнес-план для привлечения инвесторов;
- д) бизнес-план финансового оздоровления.

23. Конъюнктура рынка – это:

- а) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений;
- б) часть рынка, которую способен занять предприниматель;
- в) современное состояние экономики в целом, отдельной отрасли или конкретного товарного рынка;
- г) число взаимосвязанных организаций.

24. Сегмент рынка – это:

- а) часть рынка, которую способен занять предприниматель;
- б) процесс изучения и удовлетворения потребностей людей;
- в) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений.

25. Раздел бизнес-плана, в котором раскрывается краткое содержание всего проекта

- а) производственный;
- б) финансовый;
- в) резюме;
- г) маркетинговый.

26. Раздел бизнес-плана, включающий в себя рекламу:

- а) финансовый;
- б) организационный;
- в) маркетинговый;
- г) финансовый.

27. Раздел бизнес-плана включающий схему производственных потоков:

- а) финансовый;
- б) организационный;
- в) маркетинговый;
- г) производственный.

28. Инфраструктура рынка – это

- а) современное состояние экономики в целом, отдельной отрасли или конкретного товарного рынка;
- б) процесс изучения и удовлетворения потребностей людей;
- в) совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений.

29. Раздел бизнес-плана, который включает в себя сегмент рынка:

- а) финансовый;
- б) организационный;
- в) оценка рисков и страхование;
- г) нет верного варианта.

30. Составляющие плана маркетинга:

- а) сервис;
- б) реклама;
- в) ценообразование;
- г) все варианты верны.

31. Опасность, вероятность потери части ресурсов, то есть возможность наступления какого-либо неблагоприятного события в результате хозяйственно-финансовой деятельности – это:

- а) расходы;
- б) риск;
- в) убыток;
- г) урон.

32. Выделяют четыре основных планово-отчётных документа, отражающие результаты финансовой деятельности предприятия (отметьте лишнее):

- а) маркетинговый план;
- б) оперативный план;
- в) план о доходах и расходах;
- г) план о движении денежных средств;
- д) балансовый отчёт;
- е) план производства.

33. Раздел бизнес-плана, в котором указывается заработная плата административно-управленческого персонала:

- а) производственный план;
- б) финансовый план;
- в) резюме;
- г) организационный план.

34. Опасность, возможность убытка, вероятность потери части ресурсов – это

- а) ущерб;
- б) риск;
- в) банкротство;
- г) ответственность.

35. Область риска, при котором предприниматель теряет все свои активы:

- а) критическая;
- б) допустимая;
- в) катастрофическая;
- г) безрисковая.

36. Заемный капитал предприятия включает:

а) уставный фонд;
 б) резервный фонд;
 в) краткосрочные кредиты банков и заемные средства, срок возврата которых еще не наступил;

г) кредиторскую задолженность;
 д) долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок.

37. Платежеспособность предприятия означает:

а) способность предприятия регулярно и своевременно погашать свои краткосрочные финансовые обязательства;

б) способность предприятия регулярно и своевременно погашать свои долгосрочные финансовые обязательства.

38. Коэффициент абсолютной ликвидности определяется:

а) отношением дебиторской задолженности к краткосрочной задолженности к краткосрочной задолженности;

б) отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочной задолженности;

в) отношением денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к краткосрочной задолженности.

39. Что означает кредитоспособность предприятия?

а) Возможность платить проценты за кредит;

б) Возможность вернуть кредит;

в) Возможность вернуть кредит и уплатить проценты за него.

40. В каком случае повышается кредитоспособность предприятия?

а) Рост показателя отношения товарооборота к чистым текущим активам при условии безубыточности продажи;

б) Снижение показателя отношения товарооборота к собственным средствам при условии безубыточности продажи;

в) Рост показателя отношения дебиторской задолженности к товарообороту.

41. В каком случае снижается кредитоспособность предприятия?

а) Рост показателя отношения товарооборота к чистым текущим активам при условии безубыточности продажи;

б) Рост показателя отношения товарооборота к собственным средствам при условии безубыточности продажи;

в) Рост показателя отношения дебиторской задолженности к товарообороту.

42. Как определяется рентабельность совокупного капитала?

а) Как произведение плановой рентабельности по товарообороту и совокупного капитала;

б) Как отношение прибыли к совокупному капиталу;

в) Как отношение совокупного капитала к прибыли.

43. Как определяется капиталотдача?

а) Как отношение средней суммы совокупного капитала к товарообороту;

б) Как отношение товарооборота к средней сумме совокупного капитала;

в) Как отношение средней суммы капитала к основным фондам предприятия.

44. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения 75 тыс. руб. Дебиторская задолженность (срок погашения не более года) 300 тыс. руб. Краткосрочная задолженность предприятия 500 тыс. руб. Коэффициент абсолютной ликвидности будет равен:

а) 0,15;

б) 0,75;

в) 0,6;

г) 0,5.

45. Товарооборот предприятия в отчетном периоде увеличился на 10%. Рентабельность не изменилась. Чистые текущие активы на начало года составили 600 тыс. руб., а к концу года составили 648 тыс. руб. Что произошло в отчетном периоде с кредитоспособностью?

- а) Не изменилась;
- б) Снизилась;
- в) Повысилась.

46. Товарооборот предприятия в отчетном периоде увеличился на 10%. Дебиторская задолженность к концу года выросла на 12%. Что произошло в отчетном периоде с кредитоспособностью?

- а) Не изменилась;
- б) Снизилась;
- в) Повысилась.

47. Собственные активы предприятия на конец отчетного периода составили 600 тыс. руб. Краткосрочная задолженность на конец периода – 800 тыс. руб., а долгосрочная задолженность – 400 тыс. руб. Определите коэффициент соотношения собственных и заемных средств.

- а) 0,5;
- б) 1,0;
- в) 2,0;
- г) 1,5.

48. Собственные активы предприятия в отчетном периоде выросли на 10%. Краткосрочная задолженность выросла на 6%, а долгосрочная задолженность не изменилась. Что произошло в отчетном периоде с финансовой устойчивостью?

- а) Не изменилась;
- б) Снизилась;
- в) Повысилась.

49. Собственные активы предприятия на конец отчетного периода составили 600 тыс. руб. Собственные оборотные средства предприятия на конец периода составляют 300 тыс. руб. Определите коэффициент маневренности собственных средств.

- а) 2,5;
- б) 1,5;
- в) 2,0;
- г) 0,5.

50. Прибыль предприятия за квартал составила 120 тыс. руб., а средняя сумма совокупного капитала за квартал 600 тыс. руб. Определите рентабельность всего капитала.

- а) 20,0;
- б) 15,0;
- в) 5,0;
- г) 12,0.

51. Ответственность, при которой за неудачи фирмы предприниматель отвечает всем или частью своего имущества – это:

- а) материальная;
- б) юридическая;
- в) правовая;
- г) моральная.

52. Бизнес ликвидируется в случаях:

- а) признания банкротом;
- б) принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством РФ;
- в) все ответы верны.

53. Область риска, при котором убытки не превышают величину расчетной прибыли

- а) критическая;
- б) допустимая;
- в) катастрофическая;
- г) безрисковая.

54. Опасность, возможность убытка, вероятность потери части ресурсов – это

- а) ущерб;
- б) риск;
- в) банкротство;
- г) ответственность.

55. Какие варианты возможны в результате риска?

- а) Ущерб, убыток;
- б) Выигрыш (выгода, прибыль);
- в) Нулевой результат;
- г) Все ответы верны.

56. К чему приводит отсутствие риска?

- а) К стабильному и динамичному развитию;
- б) К росту рентабельности;
- в) К застою и подрыву динамичности;
- г) К усилению конкуренции.

57. Как управляют рисками?

- а) Избегают всеми путями наступление риска;
- б) Прогнозируют наступление риска и принимают решения;
- в) Наступление риска не планируют, а решения принимают в зависимости от результата

риска;

- г) Рисками не управляют.

58. Что относится к чистым рискам?

- а) Как положительные, так и отрицательные результаты;
- б) Выигрыш (выгода, прибыль);
- в) Нулевой результат и убытки;
- г) Все ответы верны.

59. К какому виду относится риск кражи, гибели или повреждения материальных ценностей?

- а) Инвестиционный;
- б) Имущественный;
- в) Финансовый;
- г) Коммерческий.

60. К какому виду риска относятся риски связанные с невыполнением договорных обязательств, с изменением цен и тарифов, с действиями конкурентов?

- а) Коммерческий;
- б) Финансовый;
- в) Инвестиционный;
- г) Имущественный.

61. Для какого метода характерно определение критического объема реализации товаров?

- а) Дисперсионный метод;
- б) Метод оценки платежеспособности;
- в) Аналитический метод;
- г) Метод целесообразности затрат.

62. Область риска, при котором предприниматель теряет все свои активы, –

- а) критическая;
- б) допустимая;
- в) катастрофическая;
- г) безрисковая.

63. Что предусматривает страхование с целью снижения риска?

- а) Создание резервов на покрытие непредвиденных расходов;
- б) Распределение ресурсов между различными видами хозяйствования;
- в) Установление предельных норм вложения капитала или расходования средств;
- г) Возложение покрытия непредвиденных расходов за определенную плату на

специальную компанию.

64. Сочетание коммерции и производства помогло многим отечественным предприятиям выстоять в период кризиса 1998 г. Какой метод снижения риска при этом был применен?

- а) Страхование;
- б) Диверсификация;
- в) Лимитирование;
- г) Резервирование.

65. Венчурный капитал – это:

- а) инвестиционные средства;
- б) рисковый капитал;
- в) акционерный капитал;
- г) уставной капитал.

66. Одной из основных функций риска является:

- а) компенсирующая;
- б) аналитическая;
- в) защитная;
- г) распределительная.

67. Риск, связанный с опасностью потерь в размере ожидаемой прибыли предприятия – это:

- а) критический;
- б) допустимый;
- в) постоянный;
- г) катастрофический.

68. Определение возможных видов риска и факторов, влияющих на уровень риска - это главная задача:

- а) качественного анализа;
- б) количественного анализа;
- в) комплексного анализа;
- г) экономического анализа.

69. Уклонение от мероприятия, связанного с риском:

- а) его удержание;
- б) принятие без финансирования;
- в) избежание риска;
- г) его компенсация.

70. Механизм уменьшения риска финансовых потерь – это:

- а) лимитирование;
- б) хеджирование;
- в) страхование;
- г) диверсификация.

71. Риск является:

- а) объективно неизбежным элементом любого хозяйственного решения;
- б) характерной чертой рыночного хозяйства;
- в) повседневным результатом предпринимательской деятельности;
- г) обязательным элементом рыночной экономики.

72. Наиболее эффективным методом противодействия финансовым рискам:

- а) их профилактика;
- б) компенсация возможных потерь;
- в) полный отказ от рискованных ситуаций;
- г) оценка рисков.

73. Критический объем продаж (производства) равен 648 тыс. руб. При каком объеме продаж (производства) уровень риска наименьший?

- а) 648;

- б) 650;
- в) 700;
- г) 600.

74. Укажите правильные выражения.

- 1) Чем выше операционный леверидж, тем выше и уровень риска.
- 2) Чем выше операционный леверидж, тем ниже уровень предпринимательского риска.
- 3) С высоким операционным левериджем могут работать предприятия, обеспечивающие небольшие объемы продажи (производства).
- 4) С высоким операционным левериджем могут работать предприятия, обеспечивающие большие объемы продажи (производства).

75. Что характеризует показатель операционного левериджа?

- 1) Степень влияния переменных затрат на прибыль при изменениях объема продажи (производства);
- 2) Степень влияния постоянных затрат на прибыль при изменениях объема продажи (производства);
- 3) Степень влияния прибыли на текущие затраты;
- 4) Степень влияния продажи (производства) на коммерческие расходы.

76. В каком случае имеется наиболее высокий предпринимательский риск, если объем продажи (производства) и операционный леверидж по вариантам соответственно:

- 1) 300 и 1,5;
- 2) 400 и 1,5;
- 3) 300 и 1,6;
- 4) 400 и 1,6.

77. Выберите наиболее «надежного» поставщика товаров, если средние значения выполнения плана поставки по ассортименту и коэффициенты вариации этих значений поставщики имеют соответственно:

- 1) 87,3 и 6,15;
- 2) 87,3 и 10,12;
- 3) 93,2 и 8,13;
- 4) 93,2 и 5,29.

78. Что не относится к принципам снижения риска?

- 1) Не рисковать многим ради малого;
- 2) Не забывать о последствиях риска;
- 3) Не рисковать больше, чем позволяет собственный капитал;
- 4) Не вести дела с финансово устойчивыми партнерами.

Вставьте пропущенные слова.

79. Смешанными по называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям двух или более

- а) капиталу, стран;
- б) прибыли, предприятиям;
- в) формам, регионов;
- г) капиталу, предприятиям.

80. Для ... организаций получение и распределение ... не является основной целью.

- а) коммерческих, прибыли;
- б) некоммерческих, прибыли;
- в) смешанных, основных средств.

81. Индивидуальный ... самостоятельно решает вопросы – что, как и для ... производить.

- а) субъект, чего;
- б) предприниматель, чего;
- в) предприниматель, кого.

82. Субсидиарная ... означает дополнительную ответственность всех товарищей, ... размеру их вклада.

- а) ответственность, пропорционально;
- б) ответственность, непропорционально;
- в) ограниченность, пропорционально;
- г) ограниченность, непропорционально.

83. При создании ... общества в его уставе указывается соотношение ... и привилегированных акций.

- а) акционерного, простых;
- б) хозяйственного, именных;
- в) акционерного, именных,
- г) совместного, простых.

2.3.5. Типовые практические задания

1. Проанализируйте историю понятия «предприниматель».

Средние века: Предприниматель – организатор парадов и музыкальных представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов.

XVII в.: Предприниматель – лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение условий контракта, но если ему удастся уложиться в меньшую сумму, то разницу он берет себе.

1721 г. Всеобщий словарь коммерции, г. Париж: Предприниматель – человек, берущий на себя обязательство по производству или строительству объекта.

1725 г. Ричард Кантильон: Предприниматель – это человек, действующий в условиях риска; при этом есть разница между лицом, вкладывающим капитал, и лицом, использующим этот капитал на практике, т.е. предпринимателем.

1797 г. Жан Морис Эмиль Бодо: Предприниматель – лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.

1803 г. Жан Батист Сей: Доход на капитал отличается от предпринимательского дохода.

1876 г. Фрэнсис Уокер: Следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.

1890 г. Альфред Маршалл: Не каждый желающий может быть предпринимателем. «Естественный» отбор предпринимателей совершается в природе согласно естественному отбору, открытому Ч. Дарвином.

1910 г. Макс Вебер: Предпринимательская деятельность – это воплощение рациональности (получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий и т.п.). В основе предпринимательства лежит рациональная этика протестантизма, а мировоззрение, нравственность оказывают важнейшее влияние на деятельность предпринимателя.

1921 г. Ф. Найт: Менеджер становится предпринимателем тогда, когда он действует самостоятельно и готов к личной ответственности. Предпринимательский доход – это разница между ожидаемой (прогнозной) денежной выручкой фирмы и реальной ее величиной. Несмотря на неопределенность будущего, предприниматель может предвидеть основные параметры развития производства и обмена и получить дополнительный коммерческий эффект.

1934 г. Джозеф Шумпетер: Предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии, «основной феномен» экономического развития, его главная движущая сила, уникальная общеэкономическая функция любой общественно-экономической формации. При этом статус собственника не является определяющим и обязательным атрибутом предпринимателя.

1936 г. Джон Мейнард Кейнс: Предприниматель – своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого главное – «не столько рациональная калькуляция Вебера или новаторство Шумпетера, сколько набор определенных психологических качеств». Основные предпринимательские качества: умение соотносить потребление и сбережения,

способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах и др. Основные мотивы предпринимательской деятельности: стремление к лучшему, независимости, желание оставить наследникам состояние.

1961 г. Дэвид Макклелланд: Предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска.

1964 г. Питер Друкер: Предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой.

1975 г. Альберт Шапиро: Предприниматель - это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу.

1980 г. Карл Веспер: Понятие «предприниматель» по-разному определяется экономистом, психологом, предпринимателем и политиком.

1983 г. Гиффорд Пиншот: Различает понятия «интрапренер» и «антрепренер». Интрапренер – это антрепренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличие от собственно антрепренера – предпринимателя, создающего новое предприятие.

1985 г. Роберт Хизрич: Предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удов летворение достигнутым.

2007 г. Гай Кавасаки: Предприниматель – это тот, кто создает, как Бог, управляет как король, работает как раб.

2008 г. Сергей Брин: «Совершенно очевидно, что каждый человек хочет добиться успеха, но я хочу, чтобы меня вспоминали как предпринимателя – новатора, человека нравственного, заслуживавшего доверия и, в конечном счете, привнесшего в этот мир значительные перемены».

2009 г. Стив Джобс: Инновация отличает лидера, предпринимателя – первоходца от догоняющего.

2005 – 2011 гг. У. Чан Ким и Рене Моборн: Стратегии «голубого океана» – выделение предпринимательской деятельности, основанной на создании инновации ценности за пределами существующих конкурентных рынков («алых океанов»). Инновация ценности – краеугольный камень стратегии голубого океана, ибо именно создавая мощный скачок ценности для потребителей, компания открывает не охваченное конкуренцией пространство рынка.

2. Взгляните на фигуру предпринимателя с точки зрения:

- экономиста;
- психолога;
- других предпринимателей;
- налоговых органов, а также других органов государственного регулирования предпринимательской деятельности;
- венчурного инвестора;
- политика.

Выделите наиболее часто повторяющиеся врожденные черты и навыки предпринимателя; навыки и умения, которые необходимы предпринимателю и которые приобретаются с жизненным и практическим опытом. Проранжируйте их по степени важности. Дайте собственное определение предпринимателя.

Охарактеризуйте роль личности предпринимателя в развитии бизнеса на следующих примерах.

Сергей Брин – американский предприниматель и ученый в области вычислительной техники, информационных технологий и экономики, филантроп, разработчик и сооснователь (совместно с Ларри Пейджем) поисковой системы Google.

Ингвар Камрад – предприниматель из Швеции, основатель компании ИКЕА – сети магазинов, торгующих товарами для дома.

Стив Джобс – американский предприниматель и изобретатель. Являлся сооснователем,

председателем совета директоров и главным управляющим корпорации Apple.

Руперт Мердок – австралийский и американский предприниматель, медиа-магнат, владелец СМИ, кинокомпаний и издательств в США, Австралии, Европе, Латинской Америке и Азии, председатель совета правления CNN.

Павел Дуров – российский программист, один из создателей социальной сети «ВКонтакте».

Евгений Касперский – российский программист, специалист по антивирусной защите, один из основателей, ведущий разработчик и крупнейший акционер ЗАО «Лаборатория Касперского».

3. Ниже приведены 10 заповедей, сформулированных венчурным фондом ABRT, для начинающих в high-tech.

- Начиная в гараже. Жесткие стартовые условия стимулируют изобретательность и предприимчивость, учат планировать свои действия.

- Возьмите в бизнес соседа по комнате. Технические способности и деловая хватка редко сочетаются в одном человеке. Нужен партнер, который будет вас дополнять.

- Выберите быстрорастущий рынок. Если получится справиться с этой задачей, шансы на успех будут велики даже в том случае, если управляющая команда совершит много ошибок.

- Отличайтесь от конкурентов. Отличия могут заключаться в хорошем продукте или выдающемся маркетинге, оригинальном подходе к продажам, в позиционировании на рынке или цене.

- Будьте параноиком. Знайте своих конкурентов и быстро принимайте решения. Для успеха нужно всегда быть на шаг впереди и двигаться быстрее других.

- Ориентируйтесь на потребителя. Гениальная идея не гарантирует успеха. Для удачного развития бизнеса нужно глубокое понимание потребностей клиентов и увеличение количества пользователей вашего сервиса.

- Постройте сильную команду. Задача лидера компании – собрать вокруг себя бизнес-профессионалов и технических специалистов, понимающих друг друга с полуслова.

- Ищите советников и партнеров. Они помогут вам своими знаниями и опытом, глубоким пониманием бизнеса и связями.

- Действуйте. Верьте в себя, работайте в поте лица, всегда фокусируйтесь на текущих задачах и при этом не забывайте думать о стратегии. Успех всех компаний достигается тяжелым трудом. Хорошие предприниматели настойчивы и не откладывают то, что можно сделать сейчас.

- Продавайте, продавайте, продавайте. Выпустить очень хороший продукт еще недостаточно – надо суметь его продвинуть. Для этого нужно, чтобы у всех сотрудников компании возникло желание всегда и все продавать: и себя, и компанию, и товар!

Сформулируйте, какими компетенциями, на ваш взгляд, должен обладать предприниматель, стоящий у истоков создания инновационной компании.

4. Определите организационно-правовые формы предприятий (фирм) по следующим характеристикам:

- Учредителями являются только «полные» товарищи, которые заключают учредительный договор, они занимаются предпринимательской деятельностью от имени своей фирмы и несут неограниченную ответственность по ее обязательствам.

- Единственная организационно-правовая форма коммерческой организации, предусматривающая неделимость ее уставного капитала и принадлежность на праве собственности единственному учредителю.

- Фирма возникает в результате объединения физических и юридических лиц. Часть учредителей (участников) не имеют права вести предпринимательскую деятельность от имени фирмы и участвовать в управлении, несут риск в пределах только своего вклада.

- Фирма возникает в результате объединения капиталов. Число участников (учредителей) ограничено. Имущество фирмы, созданное за счет вкладов учредителей (участников) в процессе

деятельности, принадлежит ей на праве собственности. Учредители (участники) не отвечают по обязательствам фирмы и несут риск в пределах своего вклада.

- Минимальное число учредителей – 1. Число участников – не более 50. Учредительным документом является Устав. Размер уставного капитала (УК) – не менее 100-кратной суммы минимальных расходов на оплату труда на момент регистрации. Продажа акции – только с согласия других участников.

- Организация возникает в результате объединения не менее пяти граждан на основе членства для ведения совместной производственной или иной хозяйственной деятельности. Учредительный документ – Устав, определяющий размер паевых взносов, характер и порядок участия его членов в деятельности организации и другие условия.

- Предприятие возникает в результате объединения капиталов. Уставный капитал на момент учреждения должен составлять не менее 1000-кратной суммы минимального размера оплаты труда на дату регистрации. Предусмотрено свободное отчуждение акции любым третьим лицам.

5. Предложите оптимальную организационно-правовую форму для ведения указанных ниже видов бизнеса:

- туристическая фирма;
- банк;
- проектно-дизайнерская студия;
- фирма по производству и продаже пластиковых окон и сопутствующих товаров (жалюзи, гаражные ворота, витрины);
- консультативная фирма;
- интернет-аукцион;
- торговый центр по продаже автомобилей;
- страховая компания;
- завод по переработке мусора;
- салон красоты;
- издательский дом;
- частный детский сад или школа;
- мелкая мастерская по ремонту обуви.

При выборе организационно-правовой формы следует учесть следующие критерии: специализацию компании, количество учредителей и численность персонала, объем финансовых ресурсов, необходимых для открытия и ведения дела, материально-техническую базу, порядок распределения доходов, факторы риска, особенности законодательного регулирования и налогообложения.

6. Ниже приведены определения четырех основных характеристик внешней среды. Согласны ли вы с данными определениями? Если нет, то выявите допущенные, на ваш взгляд, ошибки и дайте правильные определения с учетом существующих в тексте формулировок.

- Взаимосвязь факторов внешней среды является функцией количества информации, которой располагает предприятие по конкретному фактору.

- Неопределенность внешней среды – это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие.

- Под сложностью внешней среды понимается скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.

- Подвижность среды – это число факторов, которые могут оказывать существенное влияние на хозяйственную деятельность предприятия.

7. Определите, к какой среде – прямого или косвенного воздействия – относятся нижеперечисленные факторы. Проанализируйте каждый из названных факторов и объясните, почему руководству фирмы следует оценивать их влияние при выборе стратегии развития фирмы.

Какие из нижеперечисленных факторов, на ваш взгляд, представляют особую важность для руководителя:

- численность и структура населения;
- цены на материальные ресурсы (повышение, замедление темпов роста цен, их снижение);
- уровень безработицы (рост, снижение, проблемы скрытой безработицы);
- правовая защита интересов потребителей, защита собственности (расширение сферы законодательной деятельности, ее сужение);
- уровень конкуренции (ужесточение, ослабление конкурентных условий);
- реальные доходы населения (повышение, замедление темпов роста, снижение доходов);
- качество поставляемых товаров, услуг, сырья (снижение качественных характеристик, их повышение);
- политическая ситуация (стабильность, нестабильность);
- маркетинг (усиление, ослабление исследований в областях товарной, ценовой и сбытовой политики);
- уровень образования (расширение, сокращение систем подготовки, переподготовки, повышение квалификации специалистов и приобретение новых профессий, рост, снижение качественных показателей данных систем);
- технологический процесс (рост, замедление темпов его развития);
- государственное регулирование (усиление, ослабление роли государственного воздействия, пассивная роль государства в информационной, производственно-технологической, финансовой, кадровой, внешнеэкономической сферах);
- налогообложение (сохранение фискального характера налогообложения, избыточное налоговое давление, смягчение налогового пресса, расширение систем льготного налогообложения);
- кредитование (ужесточение, смягчение условий и возможностей предоставления кредита, рост, снижение кредитных ставок, льготное кредитование, осуществляемое в приоритетных направлениях)?

8. Часто покупатель и потребитель рассматриваются как один и тот же человек. Однако в маркетинге принципиально важно различать эти понятия, так как если это два разных человека, то они могут обладать разными ресурсами, и мотивы их поведения могут различаться.

Среди перечисленных товаров выберите те, покупателем и потребителем которых в большинстве случаев, являются разные люди.

Назовите, кто является потребителем, а кто покупателем следующих продуктов:

- Легковой автомобиль.
- Грузовой автомобиль.
- Детские игрушки.
- Мобильный телефон.
- Билеты в кино.
- Станок на завод.
- Туристическая путевка.
- Ювелирные украшения.
- Блокноты – ежедневники.
- Букет цветов.

9. Рестораны с оригинальной концепцией гораздо успешнее и эффективнее, чем рестораны, не имеющие таковой. Но недостаточно придумать «фишку». «Фишка» должна иметь коммерческую основу: она может быть адресована конкретной группе клиентов, главное – должна удовлетворять определенные потребности людей и решать их проблемы.

- Охарактеризуйте ценностное предложение для потребителей продукта ресторанных бизнес-концепций.

- Проведите блиц-SWOT-анализ ресторанных бизнес-концепций по следующим критериям:

ключевое преимущество, основная слабость, ключевая возможность (в чем заключается вероятность успеха), основная опасность.

- Разработайте краткий маркетинговый план для каждой концепции по схеме: основной потребитель, ценовая политика (ценовая категория ресторана), продвижение — эффективные рекламные мероприятия.

Ресторан в воздухе

Желающих воспарить не от спиртного, а по-настоящему усаживают за специальный стол, к которому надежно прикреплены стулья. Затем подъемный кран поднимает эту конструкцию на 50-метровую высоту, и 22 гостя (столько человек умещается за столом) могут пировать, любуясь открывающимися видами. Трапеза может длиться от 20 мин. до 8 ч. Продолжительность определяют сами клиенты (туалеты в ресторане отсутствуют). Зато есть шеф-повар, плита для приготовления блюд, официант и массовик-затейник. Установка «кран+стол» передвижная, поэтому заказать обед в воздухе можно практически в любом городе мира.

Ресторан в темноте

Гостей этого ресторана сначала приглашают в полутемную комнату. Там угощают аперитивом и предлагают выбрать блюда из меню, потом объединяют в группы по 6 – 8 человек, выстраивают клиентов гуськом, просят их положить руки на плечи впереди стоящим и провожают их в абсолютно темный зал. Там уже накрыт стол и расставлены приборы.

Подводный ресторан

Помещение ресторана – огромный аквариум, сделанный из прозрачного акрилового стекла и погруженный в океан на глубину пять метров. Гости начинают трапезу в баре, находящемся над поверхностью океана, а затем спускаются непосредственно в ресторан. В зале разливается мягкий голубой свет, и за стеклом плавают морские обитатели.

Ресторан со съедобным меню

Бумага для уникального меню сделана из сои и кукурузного крахмала. Для печати изображений еды шеф-повар изобрел органические чернила, которые он готовит из органических продуктов. Кроме этого, меню пропитывается ароматами, соответствующими изображениям. При желании его можно съесть.

Ресторан – гигант

Площадь ресторана – 4 футбольных поля, может одновременно принять 5 тыс. гостей. Чтобы накормить такую армию клиентов, требуется 1200 сотрудников. Правило заведения: клиент не должен ждать заказа более 15 мин. Поэтому официанты передвигаются на роликовых коньках или на небольших парашютах, пристегнутых к канатной дороге.

10. Приведите примеры известных торговых марок, находящихся на разных этапах развития России: зарождение и внедрение, развитие и рост, зрелость, старение и отмирание.

Какую товарную марку вы предложили бы фирме, производящей пластиковые, алюминиевые и деревянные окна? Проанализируйте эту товарную марку с точки зрения запоминаемости, простоты, соответствия профилю деятельности фирмы, образности, оригинальности.

11. На каких телевизионных каналах, в каких телепрограммах, в какое время и с какой периодичностью вы разместили бы рекламу:

- молодежных журналов «Молоток» и «Башня»;
- новой серии кремов парфюмерной фабрики «Новая заря»;
- социальную рекламу «Гринпис» об экологии и серии «Позвоните родителям», «Защита детей»;
- новой серии кремов парфюмерной фабрики «Свобода» для детей;
- социальную рекламу, напоминающую об уважительном отношении к старшим;
- рекламу об открывающейся выставке «Банковское оборудование»?

Приведите примеры информативной, увещательной, напоминающей рекламы.

12. Приведите примеры совместной рекламы нескольких торговых марок. Какие обязательные условия должны быть соблюдены, чтобы добиться синергетического эффекта рекламной кампании?

13. Все знают, что Яндекс является поисковиком № 1 в российском интернете. «Яндекс» – крупнейшая российская поисковая система и интернет-портал. По данным Liveinternet на декабрь 2010 г., доля «Яндекса» на поисковом рынке – 64%. «Яндекс» присутствует также в Украине, Казахстане, Беларуси и Турции. Главная задача «Яндекса» – отвечать на вопросы пользователей» – говорится на сайте компании.

Директор компании «Яндекс» Аркадий Волож, утверждает, что места в поисковой выдаче по популярным запросам не продаются и никогда не будут продаваться, а деньги компания получает только от рекламы. Как вы считаете, так ли это на самом деле? Если да, то почему руководство «Яндекса» не пользуется авторитетом своей компании и не продает первые места по популярным запросам?

14. Сегодня одними из самых популярных показателей эффективности рекламы в Интернете являются «кликабельность» и конверсия. Под «кликабельностью» (CTR, click-through rate) понимают отношение числа кликов на баннер или рекламное объявление к числу показов. Конверсия (от лат. conversio – превращение) подразумевает долю от общего числа посетителей сайта, выполнивших на нем какие-либо целевые действия (клик по рекламе, регистрация, покупка в интернет-магазине, подписка на новости и т.д.).

Используя эти показатели, определите, какая из рекламных акций в Интернете является наиболее эффективной для фирмы Rest-Booking, продающей приложения для iPhone для бронирования мест в московских ресторанах.

Рекламная акция 1 – СПАМ

Потенциальный клиент компании получает приглашение в группу «ВКонтакте» от незнакомого пользователя и переходит по ссылке в группу (CTR = 1%, т.е. из 100 человек, получивших приглашение, только 1 человек его принимает), вступает в группу компании (конверсия 20%), затем переходит на сайт компании (конверсия 30%) и совершает покупку (конверсия 10%). Рассылкой приглашений в группу компании занимается рекламное агентство. Цена рассылки приглашений составляет 1000 руб. за 2500 писем.

Рекламная акция 2 – БАННЕР

Потенциальный клиент компании видит рекламу «ВКонтакте» (на типовом баннере слева под основным меню «Моя страница, мои друзья и т.д.») и кликает по ней (CTR = 0,001%). После клика человек попадает на сайт компании и совершает покупку (конверсия 1%). За 1 клик по рекламе фирма RestBooking платит ресурсу «ВКонтакте» 14 руб.

15. ООО «Циркон» было учреждено в 2009 г. Компания появилась как результат победы участников проекта Zytria в программе «Старт» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Компания планирует выпускать многоразовые хирургические скальпели нового поколения с лезвиями из биосовместимого материала Zytria.

Для приобретения нового оборудования для запуска пилотной серии скальпелей компания планирует осуществить следующие затраты:

- заплатить в соответствии с договором поставщику оборудования 1180 тыс. руб. (в том числе НДС);
- заплатить за информационные услуги, связанные с приобретением данного основного средства, 177 тыс. руб. (в том числе НДС);
- заплатить строительной организации за проведение работ, связанных с введением в эксплуатацию нового оборудования, 118 тыс. руб. (в том числе НДС);
- заплатить за смазочные материалы, необходимые для проведения текущего ремонта оборудования в процессе его эксплуатации, 90 тыс. руб. (в том числе НДС);
- заплатить за насадки для лазерных установок, необходимые для проведения ежегодного

ремонта оборудования, 413 тыс. руб. (в том числе НДС).

Какие из перечисленных затрат сформируют полную первоначальную стоимость основного средства? Определите первоначальную стоимость оборудования.

16. Определите восстановительную стоимость склада в целом на 1.01.2019 г. исходя из следующих условий:

- Полная первоначальная стоимость склада готовой продукции – 900 тыс. руб., в том числе стоимость оборудования – 200 тыс. руб.
- На момент переоценки индекс цен на оборудование по сравнению с годом ввода в эксплуатацию составляет 1,02.
- Индекс изменения стоимости строительно-монтажных работ – 1,3.

17. Предприятием в декабре 2016 г. было приобретено оборудование по цене 70 млн. руб. Затраты на его транспортировку и монтаж составили 15% от оптовой цены. Норма амортизации 6,4%. Цена аналогичного оборудования на 01.01.2019 г. составила 86 млн. руб.

Определите первоначальную, остаточную и восстановительную стоимость оборудования на 01.01.2019 г.

18. Рассчитайте остаточную стоимость оборудования через 5 лет со сроком полезного использования 10 лет, первоначальной стоимостью 200 тыс. руб. при применении:

- линейного способа начисления амортизации;
- способа уменьшающегося остатка (коэффициент ускорения равен 2);
- способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

19. Определите коэффициент физического износа оборудования, если нормативный срок его службы равен 10 годам, а фактически оно проработало 2 года.

Какие факторы из нижеперечисленных влияют на степень физического износа оборудования? Какие факторы можно отнести к нематериальным активам предприятия?

- Качество сырья, материалов, используемых в процессе производства продукции;
- Среда, в которой функционирует оборудование.
- Качество материалов, из которых изготовлено оборудование.
- Цена оборудования.
- Квалификация рабочей силы, эксплуатирующей оборудование.
- Интенсивность использования оборудования.

Назовите факторы, которые, на ваш взгляд, не перечислены, но должны быть учтены.

В чем отличие физического износа от морального? Приведите примеры, когда физический износ отсутствует, а моральный может достигнуть 100%.

20. Охарактеризуйте состояние системы управления персоналом в организации, которая может быть описана следующим образом.

Если дует ветер, лодка плывет сама. Но когда наступает штиль, необходимо грести. На корабле есть команда гребцов, кормчий и вперед смотрящий. Но так как судно большое, команды от впередсмотрящего до кормчего идут слишком долго, иногда с искажениями. Гребцы не понимают, что происходит наверху, и не торопятся выполнять свою работу, поскольку курс перманентно меняется. Кормят гребцов средне, независимо от усилий, которые им приходится затрачивать при разных погодных условиях и скорости передвижения судна.

21. Основатель компании «Руян» Александр Кравцов формулирует свои принципы управления персоналом следующим образом:

- «Мир на самом деле не очень материален, все зиждется на человеческих энергетиках».
- «Наша компания... это личное развлечение не одного человека, а целого коллектива, и это развлечение достаточно прибыльно, что заставляет нас самих относиться к нему с большим

уважением».

- «Считать, будто можно сегодня что-то сделать и оно будет работать всегда, – ошибка. Нечто будет работать ровно до того момента, пока люди, его родившие, будут вкладывать душу и силы».

- «Сотрудники компании не являются ничьими рабами, и руководитель не является их рабом. Я сейчас очень увлекаюсь изучением поведения пчел – оттуда по менеджменту можно вытянуть в сто раз больше, чем из 99% специальных книг. Есть законы, по которым пчелам в улье комфортно, есть законы, по которым пчелам в улье перестает быть комфортно, и есть законы, по которым часть пчел улетает и создает новый улей. Я считаю, что люди свободны. Как и пчелы, впрочем. Улей, который производит много меда, не вырастает на 100 метров в длину и 50 в ширину, не приобретает восемь уровней управления».

- «Мы выигрываем на рынке за счет большего раскрытия человеческого потенциала. Каждый человек – оркестр, а не функция.

Человеку приятнее быть оркестром, его эффективность так гораздо выше».

- «Времени всегда столько, сколько надо, – оно резиновое. На что не хватает сил – более существенный вопрос. А не хватает на то, чтобы в каждого стоящего человека вдохнуть больше веры в себя».

Какими принципами руководствовались бы вы, если бы вам пришлось управлять человеческими ресурсами в инновационной компании?

22. Известно, что одна швея (основной производственный персонал) затрачивает 20 ч на пошив одной куртки. Рассчитайте потребность в основном производственном персонале при плане изготовления 600 курток в месяц. Известно, что рабочий день равен 8 ч, а в месяце 22 рабочих дня.

23. По штатному расписанию в компании на конец декабря числятся 90 сотрудников и 10 вакансий. Коэффициент текучести персонала составляет 20%. Также известно, что в ближайший месяц уволятся 15% персонала. Сколько человек необходимо нанять на работу в следующем году, чтобы сохранить текущую численность и увеличить объем продаж в компании на 20% (увеличение продаж на такой процент требует увеличения численности на 10 – 30%)?

24. При прочих равных условиях выберите оптимальное сочетание способов поиска кандидатов на следующие должности: стажер, сотрудник колл-центра, менеджер отдела, партнер компании, отвечающий за разработку новых инновационных продуктов.

Способы поиска:

- Поиск резюме на рабочих порталах: hh.ru, superjob.ru и т.п.
- Поиск кандидатов в социальных сетях (Вконтакте).
- Поиск кандидатов в социальных сетях (Мой Круг, Linked-In).
- Пассивный поиск – размещение списка вакансий на своем сайте и рабочих порталах.
- Активный поиск – сканнинг базы резюме компании.
- Хедхантинг.
- Проведение рекрутинговых мероприятий компаний – презентаций, деловых игр.
- Поиск среди сотрудников конкурентных компаний.
- Поиск на различных мероприятиях инновационной среды (конференции, форумы и т.п.).

25. Рассмотрите два примера и ответьте на следующие вопросы.

Вам представлены две инновационные компании, находящиеся на разных стадиях развития.

- Какой вид мотивации сотрудников наиболее эффективен для данных компаний на рассмотренных этапах развития?

- Можно ли разные виды мотивации персонала применять одновременно на фирме в пределах одной стадии развития?

- Есть ли отличия в практике мотивации для традиционной компании и компании инновационного типа?

Пример 1

Инновационная компания находится на «посевной» стадии развития, т.е. на стадии зарождения концепции. Операционная деятельность (т.е. производство и сбыт продукта) еще не запущена, и компания пока не генерирует положительный денежный поток. В результате чистые денежные потоки компании пока отрицательные, а показателей эффективности деятельности прошлых периодов просто не существует.

Пример 2

Инновационная компания находится на стадии начального роста. Фирма оформляется как юридическое лицо к этому времени. Становятся известны первые клиенты компании, вовсю идет работа над прототипом продукта, складывается представление о том, какие люди должны дополнить топ-менеджерскую команду компании. Завершается процесс разработки и готовности к продажам, подтверждающий ожидания ее быстрого роста. Фирма начинает повышать качество своего продукта и снижать его себестоимость. Какой вид мотивации сотрудников наиболее эффективен на данном этапе?

26. Какой, на ваш взгляд, способ вознаграждения будет оптимальным для перечисленных ниже должностей: стажер, разработчик новых продуктов, маркетолог, партнер компании, отвечающий за разработку новых инновационных продуктов.

Формы вознаграждения:

- «Работа за опыт».
- Заработная плата.
- Заработная плата+личный бонус.
- Заработная плата+личный и командный бонусы.
- Заработная плата+опционы на акции компании.
- Заработная плата+доля в компании.

27. Какие из перечисленных положений характеризуют сдельную и повременную формы оплаты труда?

- Применяется в тех случаях, когда рабочий не оказывает влияния на объем выпускаемой продукции.
- Применяется на участках ручного и машинно-ручного труда.
- Не рекомендуется применение при ухудшении качества продукции.
- Применяется на конвейерных линиях с регламентированным ритмом.
- Применяется при выполнении работ, связанных с обслуживанием оборудования.)
- Применяется для стимулирования объемов производства.
- Применяется для сокращения сроков выполнения всего объема подлежащих выполнению работ.
- Предполагает использование технически обоснованных норм труда.

28. Составьте таблицу различий православной и протестантской хозяйственных культур.

29. Опишите различия понятий «эффект» и «эффективность». Ответ представьте в табличной форме.

Показатели для сравнения	Эффект	Эффективность

30. Сформулируйте этические принципы предпринимательской деятельности в какой-либо

отрасли.

31. Разработайте схему страхования рисков.

32. Нарисуйте схему взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности.

33. Представьте схематично различные формы предпринимательства.

34. Составьте схему, отражающую суть предпринимательства в основных правовых документах.

35. Постройте графики зависимости показателя результата предпринимательской деятельности и стадий жизненного цикла продукции.

36. Проведите оценку конкурентоспособности отдельно взятого продукта.

37. Составьте свое персональное резюме.

38. Решите, какой бизнес вы хотели бы открыть на основании своих желаний и возможностей, ориентируясь на ситуацию России, в городе Волжском и потребности рынка и создайте собственное резюме фирмы. При создании собственного резюме фирмы постарайтесь подойти к этому процессу с творческой и оптимистичной стороны, однако не забывайте о реалистичности. Завышение показателей оборота или искусственное снижение цены скажет лишь о вашей некомпетентности или несерьезности в подготовке данного проекта.

39. Спроектируйте и составьте организационно-управленческую структуру для собственной фирмы, опишите ее рациональность.

40. В соответствии с правилами составления основных учредительных документов, необходимых для регистрации юридического лица, составьте учредительный документ – протокол для своей будущей фирмы.

41. В соответствии с правилами составления Устава организации составьте учредительный документ – Устав для собственной фирмы.

42. В соответствии с порядком регистрации организации и требованиями к необходимым для этого документам составьте заявление о государственной регистрации своей фирмы.

43. Опираясь на знание возможных ситуаций возникновения риска в бизнесе оцените возможность возникновения риска, как на стадии открытия бизнеса, так и в процессе его непосредственной предпринимательской деятельности.

Не стоит забывать, что с позиции каждого конкретного человека понятие риск – индивидуально. И если для одного конкретная ситуация будет считаться рискованной, то не исключено, что другой на его месте будет действовать однозначно, не видя в этом никакого риска. Пройдите тест, который поможет вам определиться с тем, склонны ли вы к принятию рискованных решений.

Тест. Склонность к риску (по методике Шуберта).

Инструкция: Оцените степень своей готовности совершить действия, о которых Вас спрашивают. При ответе на каждый из 25 вопросов поставьте соответствующий балл по следующей схеме:

2 – полное согласие;

1 – скорее «да», чем «нет»;

0 – нечто среднее;

-1 – больше «нет», чем «да»;

-2 – полностью не согласен.

Вам необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Превысили бы Вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?
2. Согласились бы Вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?
3. Стали бы Вы на пути убегающего опасного взломщика?
4. Могли бы Вы ехать подножке товарного вагона при скорости более 100 км/ч?
5. Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?
6. Стали бы Вы первым переходить очень холодную реку?
7. Одолжили бы Вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?
8. Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
9. Могли бы Вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?
10. Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?
11. Рискнули бы Вы схватить за уздечку бегущую лошадь?
12. Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?
13. Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?
14. Могли бы Вы при необходимости проехать без билета от Пскова до Москвы?
15. Могли бы Вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел Ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?
16. Могли бы Вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?
17. Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?
18. Могли бы Вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/ч?
19. Могли бы Вы в виде исключения вместе с семьей другими людьми подняться в лифте, рассчитанном только на 6 человек?
20. Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?
21. Взялись бы Вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо платили?
22. Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?
23. Могли бы Вы по указанию Вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил Вас, что провод обесточен?
24. Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?
25. Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?

Методика диагностики степени готовности к риску (Шуберта).

Ключ к тесту:

Подсчитайте сумму набранных Вами баллов в соответствии с инструкцией.

Общая оценка теста дается по непрерывной шкале как отклонение от среднего значения. Положительные ответы, свидетельствуют о склонности к риску. Значения теста: от -50 до +50 баллов.

Результат:

меньше -30 баллов: слишком осторожны;

от -10 до +10 баллов: средние значения;

свыше +20 баллов: склонны к риску.

44. На основе теоретических знаний задач бизнес-планирования, структуры бизнес-плана,

его разделов и методики составления, подготовьте бизнес-план собственной фирмы.

45. На основе знания основных методов оценки эффективности разрабатываемого проекта, определите эффективность разработанного проекта бизнеса, обоснуйте его экономическую целесообразность.

46. Для реализации на склад сдано изделий на сумму 50 млн. руб., прочая продукция для реализации другим предприятиям – 2,5 млн.руб., стоимость оказанных услуг другим предприятиям – 0,84 млн. руб., стоимость полуфабрикатов для реализации другим предприятиям – 0,68 млн. руб., остатки готовой продукции на складе: на начало года – 0,48 млн.руб., на конец – 0,54 млн. руб. Определите объем товарной и объем реализованной продукции.

47. Определите сумму лизинговых платежей предприятия исходя из следующих условий лизингового соглашения:

стоимость оборудования – 26 800 000 руб.;

для проведения лизинговых операций взят кредит на 15 млн.руб. сроком на 3 года;

срок полезного использования оборудования – 5 лет;

срок лизинга – 5 лет;

процентная ставка за пользование кредитом – 15% годовых;

комиссионные выплаты за пользование кредитом – 0,5% годовых;

размер комиссионных по лизингу (дополнительные услуги) – 3% годовых;

ставка НДС – 20%.

Определите сумму лизинговых взносов, если они будут осуществляться:

а) ежегодно;

б) ежеквартально;

в) ежемесячно.

48. Инвестор приобрёл за 50 дол. акцию, номинал которой – 10 долл. Дивиденд составляет 6 дол. Чему равна доходность акции? Чему равен приемлемый для инвестора уровень курсовой стоимости акции, если годовая ставка банковского процента равна 10%?

49. Известны следующие показатели деятельности предприятия:

1) чистая прибыль – 200 долл.;

2) сумма продаж – 4300 долл.;

3) амортизация – 500 дол.

Рассчитайте коэффициент чистой выручки данного предприятия.

50. Лицо А 30 апреля заключило с лицом Б форвардный контракт на поставку 1 сентября 100 акций акционерного общества по цене 400 руб. за одну акцию. В соответствии с контрактом лицо А 1 сентября передаст лицу Б 100 акций, а лицо Б заплатит за данные бумаги 40 000 руб. Предположим, курс акций возрос до 600 руб. Каковы результаты игры на разнице курсовой стоимости активов для лиц А и Б?

51. Определите точку безубыточности производства аналитически и графически по следующим данным: объем реализации продукции в год – 5578 деталей, постоянные издержки – 486 тыс.руб., переменные издержки на единицу продукции – 140 руб., цена единицы продукции – 350 руб.

52. Компания «ЭНТ» акционируется. Предполагается на выплату дивидендов направить 25% чистой прибыли, которая равна 200 млн. руб. Конкурентная норма дивиденда (отношение дивиденда к номиналу акции) равна 250%. Определите уставный фонд акционерной компании. Если дивиденд на одну акцию равен 10 000 руб., то сколько акций необходимо эмитировать

компании?

53. Инвесторы предлагают предпринимателю 3 проекта на 5-летний период:

Показатели, годы	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3
Прибыль, руб.			
1 год	1000000	1250000	1150000
2 год	1800000	1300000	1185000
3 год	2100000	1450000	1215000
4 год	2225600	1875600	1435390
5 год	2430800	2230000	1987650
Инвестиции за 5 лет, руб.	2165772	934265	525388

Норма процента предполагается стабильной в течение 5 лет и равна 20% годовых. Определите наиболее эффективный проект. Насколько выше его эффективность в сравнении с другими проектами?

54. Определите наиболее эффективный вариант осуществления капиталовложений, если банковский процент по депозиту = 10% годовых, а авансируемые капвложения = 100 млн. руб. по каждому варианту. Доход, полученный по вариантам и по годам, представлен в таблице (млн. руб.):

Вариант	1 год	2 год
1	70	80
2	80	90
3	70	100

55. Эксперты компании «АРС» определили следующие показатели прибыли в зависимости от ситуации на рынке (млн. руб.):

Стратегия компании	Прибыль в зависимости от ситуации		
	ситуация № 1	ситуация № 2	ситуация № 3
1. Холодильники	48	67	52
2. Морозильники	89	24	46
3. Кондиционеры	72	49	76

Если эксперты уверены, что спрос на все товары будет возрастать, а кто структура останется неизменной, то какую стратегию следует избрать? Почему?

Если существует риск (эксперты считают наиболее вероятным реализацию ситуаций № 1 – 40%, № 2 – 35%, № 3 – 25%), то какую стратегию следует считать оптимальной? Допустим, что условия реализации товаров будут неблагоприятными. Какую стратегию вы могли бы предложить?

56. Определить наименее рискованный вариант вложения средств.

По варианту А: получение прибыли в размере 120 млн. руб. с вероятностью 30%, прибыли в размере 80 млн. руб. с вероятностью 60% и убытков на 20 млн. руб. с вероятностью 10%.

По варианту Б: ожидаемая прибыль – 90 млн. руб. с вероятностью 50%, прибыль – 85 млн. руб. с вероятностью 35%, прибыль – 60 млн. руб. с вероятностью 10% и убытки – 30 млн. руб. с вероятностью 5%.

57. Определите наиболее прибыльное предприятие.

Предприятие № 1 получает прибыль 40 млн. руб. в 5 случаях из 10, прибыль 20 млн. руб. - в

3 случаях из 10, прибыль 10 млн. руб. – в одном из 10; убыток 20 млн. руб. – в одном случае из 10.

Предприятие № 2 получает прибыль 45 млн. руб. в 4 случаях из 10, прибыль 30 млн. руб. - в 2 случаях из 10, прибыль 25 млн. руб. – в 3 из 10; убыток 20 млн. руб. – в одном случае из 10.

58. Определите наилучший вариант вложения средств в предприятие, если получение предприятием № 1 прибыли в размере 80 млн. руб., 60 млн. руб. и убытка на 10 млн. руб. соотносится как 4:3:1; а предприятием № 2 прибыли в размере 70 млн. руб., 50 млн. руб. и убытка на 5 млн. руб. соотносится как 5:6:2.

59. Проанализируйте одну из перечисленных бизнес-моделей:

- рекламную на примере The New York Times или YouTube;
- партнерскую на примере «Альпина Паблишер», Ozon или Aviasales;
- посредническую на примере агентства недвижимости, PR-агентства, event-компании или рекрутингового агентства;
- кастомизации на примере NIKEiD, «Рубашка на заказ», «Велокрафт»;
- краудсорсинга на примере ЖЖ, YouTube или P&G Connect and Develop;
- отказа от посредников на примере Casper или Dell;
- дробления на примере Disney Vacation Club или NetJets;
- франшизы на примере Domino`s Pizza, McDonald's, Subway или «Шоколадница»;
- freemium на примере MailChimp, Evernote, LinkedIn или Lingualeo;
- лизинга на примере «Уралпромлизинг», «ЛИАКОН» или «ЗЕСТ»;
- low-touch на примере IKEA, Ryan Air или «Победа»;
- маркетплейс на примере eBay, Airbnb, «Ярмарка Мастеров» или Ticketland;
- pay-as-you-go (оплата по факту использования) на примере HP Instant Ink;
- «бритва и лезвие» на примере Gillette, струйных принтеров, Caterpillar или Amazon's Kindle;
- «бритва и лезвие наоборот» на примере iPod и iTunes, Keynote или Numbers;
- «обратный аукцион» на примере Priceline.com или LendingTree;
- «подписка» на примере Netflix, Salesforce или Comcast.

60. На основе анализа биографии конкретного предпринимателя ответьте на вопросы.

- Какие личные качества присущи этому человеку и делают его успешным предпринимателем?
- В чем заключается причина успеха этого предпринимателя в бизнесе?
- Какие бизнесы были реализованы этим предпринимателем и какие бизнес-идеи, лежат в их основе?
- Какие характеристики бизнес-идей позволили сделать эти бизнесы успешными?

61. Опишите бизнес-концепцию проекта – Целевые аудитории и их потребности, в том числе по отношению к предлагаемому продукту – Ценности, которые представляет продукт – «Бизнес-упаковка» - т.е. весь комплекс сервиса, который предоставляется вместе с продуктом.

62. Опишите четыре элемента бизнес-модели (рынок):

- Клиентские сегменты (тип рынка, детальное описание целевой аудитории (или нескольких целевых аудиторий));
- Ценностное предложение (Ценности, которые представляет сам продукт и его бизнес-упаковка, отвечающие потребностям клиентов);
- Каналы сбыта (инструменты для эффективного воздействия на клиента на 5 этапах: информирование клиента, выбор клиентом продукта, продажа, доставка, постпродажное обслуживание);
- Взаимоотношения с клиентами (инструменты выстраивания долгосрочных

взаимоотношений и формирование лояльности клиентов).

63. Опишите три элемента бизнес-модели (организация):

- Ключевые процессы (описание всех основных бизнес-процессов и выделение среди них ключевых);
- Ключевые ресурсы (описание всех основных ресурсов, необходимых для реализации проекта и выделение среди них ключевых);
- Ключевые партнеры (поиск и описание ключевых партнеров: поставщики ключевых ресурсов; подрядчики, выполняющие неключевые процессы; прочие партнеры - описание взаимодействия с ними и выгод для партнеров от сотрудничества).

64. Опишите два элемента бизнес-модели (финансовая модель):

- Источники доходов (определение единиц продукции для проведения расчетов, прогноз продаж по всем выбранным единицам продукции);
- Структура затрат (планы и обоснование инвестиционных, постоянных и переменных затрат (переменные затраты рассчитываются по каждому виду продукции отдельно)).

65. Проведите оценку предлагаемого бизнес-проекта на основе бизнес-модели и расчетов прибыльности и окупаемости:

- Составление плана доходов и расходов и расчет прибыльности проекта;
- Расчет необходимых первоначальных вложений и показателей окупаемости проекта;
- Анализ эффективности вложений в предлагаемый бизнес-проект.

Оценку необходимо провести на основе расчетов и бизнес-модели и развернуто ответить на вопрос: «Стал бы я лично организовывать бизнес на основе разработанного бизнес-проекта и почему?» Если ответ положительный, то необходимо провести анализ рисков, которым подвержен проект. Если ответ отрицательный, то необходимо указать, какие изменения могут быть в него внесены, чтобы он стал привлекателен для реализации.

2.3.6. Примерные темы докладов, сообщений

1. Антимонопольная политика России: современное состояние, основные проблемы и направления их решения.
2. Малый бизнес в экономике современной России: проблемы и противоречия развития.
3. Малый бизнес в развитых странах: возможности использования опыта в России.
4. Научно-технические инновации в России: проблемы и перспективы внедрения в экономику.
5. Особенности развития венчурных предприятий в условиях экономического роста.
6. Проблемы и перспективы государственного регулирования деятельности естественных монополий в России.
7. Проблемы предпринимательства в России: содержание и особенности государственного регулирования.
8. Проблемы функционирования малого и среднего бизнеса в экономике России, возможные пути их решения.
9. Реформирование налоговой политики как фактор развития промышленного предпринимательства в России.
10. Развитие теневого бизнеса в России.
11. Роль предпринимательства в решении проблемы продовольственной безопасности России.
12. Перспективные направления государственной поддержки малых инновационных предприятий.
13. Прогнозирование структурных изменений развития предпринимательства в условиях глобализации мирового рынка.

14. Предпринимательство в современной России: состояние, особенности, перспективы.
15. Проблема взаимодействия властных и предпринимательских структур.
16. Проблемы формирования и развития институтов системы предпринимательства.
17. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса.
18. Люди с инвалидностью в российском предпринимательстве: новый вектор бизнес-развития.
19. Влияние экономического кризиса на развитие инновационного предпринимательства.
20. Развитие новых видов предпринимательской деятельности в России.

2.3.7. Примерные темы рефератов

1. Основные признаки и черты предпринимательской деятельности.
2. История российского предпринимательства.
3. Виды и сферы предпринимательской деятельности.
4. Ресурсы и факторы бизнеса, его результаты.
5. Предпринимательский продукт.
6. Источники финансирования бизнеса.
7. Производственное предпринимательство.
8. Формы организации бизнеса.
9. Предпринимательство в современной российской экономике.
10. Как начать свое дело.
11. Роль маркетинговых исследований в предпринимательстве.
12. Содержание и методы предпринимательского менеджмента.
13. Реклама и бизнес.
14. Предпринимательский риск.
15. Культура предпринимательства.
16. Фирма как субъект рыночной экономики.
17. Лизинг как вид предпринимательской деятельности.
18. Инвестиции – основа формирования перспективной структуры фирмы.
19. Инновационная политика фирмы.
20. Конкурентоспособность фирмы как степень соответствия общественным потребностям.
21. Трудовые ресурсы фирмы. Планирование и подбор кадров.
22. Стоимостные и натуральные показатели деятельности фирмы.
23. Ценовая стратегия фирмы.
24. Финансовые результаты деятельности фирмы.
25. Механизм распределения и использования доходов фирмы.
26. Оценка финансовой устойчивости фирмы.
27. Оценка деловой активности фирмы.
28. Бизнес-планирование.
29. Стратегическое планирование деятельности фирмы.
30. Управление финансами фирмы.
31. Малый бизнес в России.
32. Роль и место крупного бизнеса в экономике. Государственное предпринимательство.
33. Предприниматель и образование.
34. Масштабы деятельности предприятия.
35. Цели деятельности предприятия.
36. Важнейшие показатели эффективности предприятия.
37. Взаимодействие государства и фирмы.
38. Цели деятельности фирмы в рыночной экономике.
39. Международный бизнес.
40. Интернет-предпринимательство.

2.3.8. Примерные вопросы для обсуждения

1. Каковы основные этапы развития предпринимательской функции?
2. Определите предпринимательство с точки зрения законодательства. Почему предпринимательство можно рассматривать как явление и как процесс?
3. Какие функции реализуются через предпринимательскую деятельность?
4. Что является объектом предпринимательской деятельности?
5. Какими субъектами осуществляется предпринимательство?
6. Что собой представляет предпринимательская идея. На что она должна быть направлена?
7. Каковы отличительные черты предпринимательского решения от решений в частной жизни?
8. Чем различаются существующие подходы к выработке предпринимательских решений?
9. Какую ответственность несет руководитель, принимая предпринимательское решение?
10. В чем выражается эффективность принятых предпринимательских решений?
11. Какие причины препятствуют развитию предпринимательской деятельности?
12. В чем сущность макроэкономического подхода при структурировании предпринимательской деятельности?
13. Какова сущность логико-технологического подхода к структурированию бизнеса?
14. В чем сущность функционального подхода при организации предпринимательской деятельности?
15. Что значит оптимизировать структуру предпринимательской деятельности?
16. Какие задачи решаются в процессе оптимизации предпринимательской деятельности?
17. Что значит реструктуризация бизнеса?
18. Что собой представляет предпринимательский риск? По каким признакам он может быть классифицирован?
19. Каковы методы нейтрализации предпринимательских рисков?
20. Каковы основные формы диверсификации предпринимательских рисков?
21. Что вы вкладываете в понятие «культура предпринимательства»?
22. Как формировалась и развивалась культура предпринимательской деятельности?
23. Каковы этические принципы и нормы поведения людей в рамках определенного вида трудовой деятельности?
24. Каковы правила этикета и техника ведения переговоров в процессе предпринимательской деятельности?
25. Какова роль обучения предпринимательству в современных условиях?
26. Каким образом новые информационные технологии могут быть использованы в процессе обучения предпринимательской деятельности?
27. Каковы особенности предпринимательства в Российской Федерации.
28. Какова роль малого предпринимательства в рыночной экономике?
29. Какие меры государственной поддержки малого предпринимательства являются, на ваш взгляд, наиболее действенными, и почему?
30. Какова, на ваш взгляд, оптимальная структура предпринимательской деятельности и почему?
31. В чем состоит позитивная и негативная мотивация к предпринимательской деятельности?
32. В чем различие между коммерческой и некоммерческой организациями?
33. Каковы наиболее часто встречающиеся критерии отнесения организации к малому бизнесу в мировой практике, в России?
34. Что понимают под бизнес-моделью компании?
35. Каковы основные характеристики внешней среды?
36. Рассмотрите основные факторы среды прямого воздействия и среды косвенного воздействия. Покажите на известных вам примерах их негативное и позитивное влияние на деятельность фирмы.
37. Какие процессы происходят на каждом этапе жизненного цикла товара?

38. Создание и развитие каких элементов бизнес-модели способствует росту ценности для потребителя?

39. Чем отличается инновация ценности от рыночного первопроходчества?

40. Какие способы методы мотивации персонала вам известны, в чем их преимущества и недостатки? Какие факторы следует учитывать при определении системы льгот, услуг и выплат персоналу фирмы?

2.3.9. Методика проведения тестирования

Тестовая проверка знаний обучающихся применяется в комплексе с другими формами контроля. Лучше всего тестирование проводить после изучения крупных тем. Эффективность тестовых проверок высока, поскольку обучающиеся знают, что вариантов много и поэтому списывание проблематично. Кроме того, вопросы охватывают весь изученный по теме материал, и учить приходится все. Это стимулирует обучающихся, они знают, что в конце больших тем будет тестовая проверка, и заранее к ней готовятся.

От других методов контроля тесты отличаются тем, что:

- предполагают стандартизованную, выверенную процедуру сбора и обработки данных, а также их интерпретацию;
- позволяют проверить знания обучающихся по широкому спектру вопросов курса;
- сокращают временные затраты на проверку знаний;
- практически исключают субъективизм преподавателя, как в процессе контроля, так и в процессе оценки.

Тематические тесты составляются преподавателем на основе лекционного материала и рекомендованного учебника. Тестами можно пользоваться при изучении данного курса по учебникам других авторов.

Методика тестирования

1. Для проведения тестирования необходимо размножить все варианты теста таким образом, чтобы их хватило на всю группу.

2. Необходимо помнить, что, кроме времени работы с тестом, нужно еще не менее 5 минут на подготовительный этап.

3. Тестирование может быть проведено как в начале, так и в конце практического (семинарского) занятия.

4. При тестировании на столах у обучающихся не должно быть ничего лишнего, только ручка и лист бумаги.

5. Тесты раздаются таким образом, чтобы у рядом сидящих не было одинаковых вариантов.

6. Получив тест, обучающийся должен проставить на своем листе ответов номер варианта.

Тестирование может быть проведено в компьютерном классе. В этом случае преподаватель заранее готовит электронную версию тестов.

При подготовке тестов очень важным является выбор типа и вида тестового задания. Наиболее распространенными являются тестовые задания закрытого типа (каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных) и тестовые задания открытого типа (на каждый вопрос испытуемый должен предложить свой ответ: дописать слово, словосочетание, предложение, знак, формулу и т. д.). Чем глубже и полнее отражается в тестовых заданиях содержание учебной дисциплины, которое соответствует материалам прочитанных лекций или рекомендуемых учебников, тем увереннее можно судить о надежности и выборке тестовых заданий, которые и являются показателями качества теста.

Тестовые материалы для проверки первоначальных знаний у обучающихся позволяют выявить степень владения базовыми знаниями, необходимыми для начала обучения, и определить уровень владения новым материалом до начала его изучения в аудитории. Целью текущего контроля знаний студентов является проверка и систематическая оценка знаний по небольшим единицам учебного материала, выявление пробелов в знаниях по изученным темам и разделам дисциплины. Обычно тестовые материалы текущего контроля содержат задания, расположенные

по нарастанию трудности, чтобы выявить первые же проблемы в усвоении учебного материала.

Каким бы емким ни было тестирование, по времени оно должно уложиться в одно практическое (семинарское) занятие.

Критерии оценки: выполнение тестового задания – 0,5 – 1 балл.

Тестовые задания выбираются преподавателем из п. 2.3.4. «Примерные тесты по дисциплине».

2.3.10. Методика выполнения практических заданий

Цель: проверка навыков решения профессиональных задач и развитие мыслительных операций обучающихся, направленных на достижение результатов при решении профессиональных задач.

Задачи:

- проверка навыков применения обучающимися ранее усвоенных знаний при решении профессиональных задач;
- формирование навыков совместной деятельности подчиненных (обучающихся) и руководителя (преподавателя);
- овладение обучающимися знаниями и общими принципами решения проблемных профессиональных задач;
- развитие навыков активной интеллектуальной деятельности;
- развитие навыков обучающихся по выработке собственной позиции по ходу решения профессиональных задач.

Методика проведения решения практических заданий:

Первый этап «подготовка проекта решения задания». Преподавателем разрабатывается проект хода решения задания с началом или фрагментами решения.

Второй этап «организационный»:

- объявление темы и цели решения задания;
- объявление критериев оценки;

Третий этап «интеллектуальный»:

- объявление условий решения задания;
- индивидуальное решение задачи обучающимися, исходя из собственного мнения;
- высказывание обучающимися мнений по ходу выполнения задания;
- обсуждение результатов и методики индивидуального решения задания обучающимися и принятие плана верного хода решения;

Третий этап «подведение итогов решения задания»:

- подведение итогов решения задания;
- выставление баллов обучающимся, выполнившим практическое задание.

Критерии оценки: решение задания – 0,5 – 1 балл.

Задания для интерактивного решения задач выбираются преподавателем из п. 2.3.5. «Типовые практические задания».

2.3.11. Методика проведения групповой дискуссии

Цель: выявить имеющееся обилие точек зрения обучающихся на какую-либо проблему и по мере надобности провести всесторонний анализ каждой из них, а потом и формирование собственного взгляда каждого на ту либо иную проблему.

Задачи:

- активизация мыслительной деятельности обучающихся;
- наращивание энтузиазма обучающихся к предмету обсуждения;
- содействие развития логического мышления и устной речи;
- развитие умений обучающихся слушать оппонента, проявлять терпимость к другой точке зрения, аргументировано отстаивать свою позицию;
- установление взаимоотношений в группе.

Методика проведения:

- вводное слово преподавателя в каком он определяет тему дискуссии;
- определение регламента выступления участников, разъяснение правил проведения дискуссии;
- назначение арбитра групповой дискуссии, его инструктаж по выполняемым функциям;
- объявление критериев оценки;
- обсуждение задания в подгруппах;
- выступления участников дискуссии;
- подведение итогов дискуссии и оценка участников по материалам, подготовленным арбитром.

Критерии оценки: арбитр групповой дискуссии – 0,5 баллов; участие в беседе – 0,5 – 1 баллов.

Темы групповой дискуссии выбираются преподавателем из п. 2.3.8. «Примерные вопросы для обсуждения».

3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине

В целях оперативного контроля уровня усвоения материала учебной дисциплины и стимулирования активной учебной деятельности обучающихся (очной формы обучения) используется балльно-рейтинговая система оценки успеваемости. В соответствии с этой системой оценки обучающемуся в ходе изучения дисциплины предоставляется возможность набрать не менее 60 баллов за текущую работу в семестре и до 40 баллов на зачете (итоговый контроль). Результирующая оценка по дисциплине складывается из суммы баллов текущего и итогового контроля.

К зачету с оценкой допускаются обучающиеся, посетившие все лекции и семинары, прошедшие промежуточную аттестацию, с рейтингом **не менее 30 баллов**. Баллы за текущую работу в семестре по дисциплине складываются из следующих видов деятельности обучающегося:

Балльно-рейтинговая система по дисциплине «Основы предпринимательства»

<i>Виды контроля</i>	<i>Максимальная сумма баллов на выполнение одного вида задания</i>	<i>Всего возможных за семестр работ</i>	<i>Итого максимальная сумма баллов</i>
Присутствие на лекционных и практических (семинарских) занятиях	0,5	26	13
Работа на лекциях и практических (семинарских) занятиях	1	26	26
СРС, в т.ч.:			21
написание конспектов	0,5	8	4
защита рефератов	2	2	4
выступление с докладом	1	3	3
выполнение практических заданий	1	3	3
участие в групповой дискуссии	1	3	3
контроль СРС (контрольные опросы, тестирование и др. виды контроля)	1	4	4
Итого за семестр	-	-	60
Зачет	40	1	40
Итого по дисциплине	-	-	100

Текущий контроль по лекционному материалу проводит лектор. Текущий контроль по семинарским занятиям проводит преподаватель, проводивший эти занятия.

Балльно-рейтинговая система предусматривает поощрение обучающихся за работу в семестре проставлением «премиальных» баллов.

**Нормы выставления дополнительных баллов по дисциплине
«Основы предпринимательства»**

<i>Виды работ</i>	<i>Максимальная сумма баллов</i>
Решение дополнительных задач	5
Участие в олимпиадах, конкурсах, конференциях в рамках предмета дисциплины	5
Итого	10

Шкала итоговой оценки

<i>Количество баллов</i>	<i>Оценка</i>
90 – 100	«отлично»
75 – 89	«хорошо»
60 – 74	«удовлетворительно»
0 – 59	«неудовлетворительно»

ВИЭПШ