

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Викторовна
Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 22.07.2025 09:50:18
Уникальный программный ключ:

ec85dd5a839619d48ea76b2d23dba88a9c82091a

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение инклюзивного высшего образования
**«Российский государственный
университет социальных технологий»**
(ФГБОУ ИВО «РГУ СоцТех»)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по образовательной деятельности

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

ФТД.03 Создание и организация деятельности малого предприятия

образовательная программа направления подготовки
44.03.02 Психолого-педагогическое образование

Направленность (профиль)
Психология и педагогика инклюзивного образования

Москва 2025

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств
3. Описание показателей и критерии оценивания компетенций
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Создание и организация деятельности малого предприятия»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 – Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Наименование результата обучения	
	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1. Знает: основные принципы самовоспитания и самообразования, исходя из требования рынка труда. УК-6.2. Умеет: демонстрировать умение самоконтроля и рефлексии, позволяющие самостоятельно корректировать обучение по выбранной траектории. УК-6.3. Владеет: способами управления своей познавательной деятельностью и удовлетворения образовательных интересов и потребностей
УК-9	УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9.1. Знает основные положения и методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества. УК-9.2. Умеет принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности. УК-9.3. Владеет навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере.

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ¹

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Ситуационный анализ	Средство контроля, направленное на выявление способности обучающегося применять различные аналитические техники для выработки наилучшего решения в различных проблемных ситуациях.	Кейсы для проведения ситуационного анализа
2.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Перечень вопросов для коллоквиума
3.	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень тем для проведения дискуссии
4.	Ролевая игра	Средство контроля, ориентированное на выявление способности обучающегося применять знания, умения и(или) навыки, соответствующие теме, разделу или разделам дисциплины в различных практических ситуациях с наличием или отсутствием противодействующего участника мероприятия.	Сценарий ролевой игры
5.	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания

¹ Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

6.	Мозговой штурм	Средство контроля, позволяющее оценить способность обучающегося генерировать различные способы решения поставленных задач, в том числе с применением методов, традиционно не относящихся к теме, разделу или разделам дисциплины, в формате индивидуальной или коллективной работы.	Перечень ситуаций и задач, анализ и решение которых подразумевает применение альтернативных методов
7.	Круглый стол	Оценочное средство проблемно-ориентированного подхода к обучению, позволяющее сфокусировать внимание студентов на анализе и разрешении какой-либо конкретной проблемной ситуации оценить их навык аргументации собственной точки зрения.	Перечень тем для круглого стола
8.	Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы.	Вопросы по темам/разделам дисциплины

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Создание и организация деятельности предприятия» осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.

Таблица 3 – Показатели и критерии оценивания компетенций

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий ² , работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций ³	Контролируемые разделы и темы дисциплины ⁴	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенций ⁵	Критерии оценивания результатов обучения
УК-6				Знает		
	Недостаточный уровень Оценка	УК-6.3-1. Не знает научные основы траекторий	Лекционные занятия, в том числе	Тема 1. История предпринимательства и меценатства в	Опрос, тест, тренинг, дискуссия,	Отсутствие представлений о социальном

² Лекционные занятия, практические занятия, лабораторные занятия, самостоятельная работа...

³ Необходимо указать активные и интерактивные методы обучения (например, интерактивная лекция, работа в малых группах, методы мозгового штурма и т.д.), способствующие развитию у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

⁴ Наименование темы (раздела) берется из рабочей программы дисциплины.

⁵ Оценочное средство должно выбираться с учетом запланированных результатов освоения дисциплины, например:

«Знать» – собеседование, коллоквиум, тест...

«Уметь», «Владеть» – индивидуальный или групповой проект, кейс-задача, деловая (ролевая) игра, портфолио...

	«незачтено», «неудовлетворительно»	саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	России Тема 2. Сущность предпринимательства и его виды. Субъекты и предпринимательская среда Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательства. Индивидуальное и малое предпринимательство Тема 4. Управление предпринимательскими рисками Тема 5. Конкуренция предпринимательских структур Тема 6. Значение маркетинговых исследований для организации предпринимательства Тема 7. Ценовая политика предпринимательских структур Тема 8. Управление финансами	круглый стол	взаимодействии как о системе взаимообусловленных социальных действий, принципах командообразования и содержании ролевых позиций.
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	УК-6.3-1. Знает научные основы траекторий саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол	Имеет лишь фрагментарное представление о социальном взаимодействии как о системе взаимообусловленных социальных действий, принципах командообразования и содержании ролевых позиций.	
	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	УК-6.3-1. Знает научные основы траекторий саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол	Имеет недостаточно полное представление о социальном взаимодействии как о системе взаимообусловленных социальных действий, принципах	

				предпринимательских структур. Моделирование предпринимательской деятельности Тема 9. Инструменты государственного регулирования предпринимательства Тема 10. Этические основы предпринимательства. Права и ответственность предпринимательства		командообразования и содержания ролевых позиций.
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	УК-6.3-1. Знает научные основы траекторий саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни коммуникации	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол		Имеет сформированные систематические представления о социальном взаимодействии как о системе взаимообусловленных социальных действий, принципах командообразования и содержания ролевых позиций.
Умеет						
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	УК-6.У-2. Не умеет использовать научные основы траекторий саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. История предпринимательства и меценатства в России Тема 2. Сущность предпринимательства и его виды. Субъекты и предпринимательская среда Тема 3.	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол		Не умеет строить адекватные взаимоотношения, работать в команде, функционировать в рамках занимаемых ролевых позиций.
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	УК-6.У-2. Умеет использовать научные основы	Лекционные занятия, в том числе	Организационно-правовые формы предпринимательства	Опрос, тест, тренинг, дискуссия,		Умеет строить адекватные взаимоотношения,

	траекторий саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	а. Индивидуальное и малое предпринимательство Тема 4. Управление предпринимательскими рисками Тема 5. Конкуренция предпринимательских структур Тема 6. Значение маркетинговых исследований для организации предпринимательства Тема 7. Ценовая политика предпринимательских структур	круглый стол	работать в команде, функционировать в рамках занимаемых ролевых позиций, что, однако, не носит систематического характера.
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	УК-6.У-2. Умеет использовать научные основы траекторий саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол	Умеет в целом успешно, но с определенными пробелами, строить адекватные взаимоотношения, работать в команде, функционировать в рамках занимаемых ролевых позиций.	
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	УК-6.У-2. Умеет использовать научные основы траекторий саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол	Умеет точно и эффективно строить адекватные взаимоотношения, работать в команде, функционировать в рамках занимаемых ролевых позиций.	

				Тема 10. Этические основы предпринимательства а. Права и ответственность предпринимательства		
Владеет						
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	УК-6.В-3. Не владеет навыками социального взаимодействия, командообразования и ролевого участия	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. История предпринимательства и меценатства в России Тема 2. Сущность предпринимательства и его виды. Субъекты и предпринимательская среда Тема 3.	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол	Не владеет навыками социального взаимодействия, командообразования и ролевого участия.	
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	УК-6.В-3. Владеет навыками социального взаимодействия, командообразования и ролевого участия	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Организационно-правовые формы предпринимательства. Индивидуальное и малое предпринимательство Тема 4. Управление предпринимательскими рисками Тема 5. Конкуренция	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол	Владеет фрагментарно навыками социального взаимодействия, командообразования и ролевого участия.	
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	УК-6.В-3. Владеет навыками социального	Лекционные занятия, в том числе	предпринимательских структур Тема 6. Значение	Опрос, тест, тренинг, дискуссия,	Хорошо владеет навыками социального	

		взаимодействия, командообразование и ролевого участия	интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	маркетинговых исследований для организаций предпринимательства Тема 7. Ценовая политика предпринимательских структур	круглый стол	взаимодействия, командообразование и ролевого участия.
	Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	УК-6.В-3. Владеет навыками социального взаимодействия, командообразования и ролевого участия	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 8. Управление финансами предпринимательских структур. Моделирование предпринимательской деятельности Тема 9. Инструменты государственного регулирования предпринимательства Тема 10. Этические основы предпринимательства. Права и ответственность предпринимательства	Опрос, тест, тренинг, дискуссия, круглый стол	Уверенно владеет навыками социального взаимодействия, командообразования и ролевого участия.
УК-9				Знает		
	Недостаточный уровень	УК-9.1. Знает основные положения и	Лекционные занятия (проблемная	Тема 1. История предпринимательства и меценатства в	Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Не знает основные положения и методы

		<p>методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества.</p>	<p>лекция, лекция-provokacija, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задания, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)</p>	<p>России</p> <p>Тема 2. Сущность предпринимательства и его виды.</p> <p>Субъекты и предпринимательская среда</p> <p>Тема 3.</p> <p>Организационно-правовые формы предпринимательства. Индивидуальное и малое предпринимательство</p> <p>Тема 4. Управление предпринимательскими рисками</p> <p>Тема 5. Конкуренция предпринимательских структур</p> <p>Тема 6. Значение маркетинговых</p>		<p>экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества.</p>
	Базовый уровень	<p>УК-9.1. Знает основные положения и методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в</p>	<p>Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-provokacija, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог),</p>	<p>исследований для организации предпринимательства</p> <p>Тема 7. Ценовая политика предпринимательских структур</p> <p>Тема 8. Управление финансами</p>	<p>Опрос, тест, дискуссия, круглый стол</p>	<p>Знает некоторые положения и методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском</p>

		российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества.	практические занятия (кейсовые задание, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	предпринимательских структур. Моделирование предпринимательской деятельности Тема 9. Инструменты государственного регулирования предпринимательства Тема 10. Этические основы предпринимательства. Права и ответственность		законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества.
	Средний уровень	УК-9.1. Знает основные положения и методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования	Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задание, тренинг, деловая игра, дискуссия,	предпринимательства	Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Знает основные положения и методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских

		российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества.	круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)		рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов общества.
Высокий уровень	УК-9.1. Знает основные положения и методы экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических	Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задания, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)		Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Знает широкий спектр положений и методов экономической науки и хозяйствования, их юридическое отражение и обеспечение в российском законодательстве; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков; роль государства в согласовании долгосрочных и краткосрочных экономических интересов

		интересов общества.				общества.
Умеет						
Недостаточный уровень	УК-9.2. Умеет принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-привокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задания, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. История предпринимательства и меценатства в России Тема 2. Сущность предпринимательства и его виды. Субъекты и предпринимательская среда Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательства. Индивидуальное и малое предпринимательство Тема 4. Управление предпринимательскими рисками Тема 5. Конкуренция предпринимательских структур Тема 6. Значение маркетинговых исследований для организации предпринимательства Тема 7. Ценовая политика	Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Не умеет принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	
Базовый уровень	УК-9.2. Умеет принимать	Лекционные занятия	предпринимательских структур	Опрос, тест, дискуссия,	Умеет принимать обоснованные	

		обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	(проблемная лекция, лекция-provokacija, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задания, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 8. Управление финансами предпринимательских структур. Моделирование предпринимательской деятельности Тема 9. Инструменты государственного регулирования предпринимательства Тема 10. Этические основы предпринимательства. Права и ответственность предпринимательства	круглый стол	простейшие экономические решения в различных областях жизнедеятельности
	Средний уровень	УК-9.2. Умеет принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-provokacija, лекция-	Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Умеет принимать обоснованные основные экономические решения в различных областях	

			визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задания, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)			жизнедеятельности
Высокий уровень	УК-9.2. Умеет принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности		Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-		Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Умеет принимать глубокие обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

			диалог), практические занятия (кейсовые задание, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятель- ная работа (мозговой штурм, ситуационны- й анализ)			
Владеет						
Недостаточный уровень	УК-9.3. Владеет навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере	Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция- провокация, лекция- визуализация , лекция- «пресс- конференция », лекция- диалог), практические занятия (кейсовые	Тема 1. История предпринимательства и меценатства в России Тема 2. Сущность предпринимательства и его виды. Субъекты и предпринимательская среда Тема 3. Организационно- правовые формы предпринимательства. Индивидуальное и малое предпринимательство Тема 4. Управление предпринимательскими	Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Не владеет навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере	

			<p>задание, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)</p>	<p>рисками</p> <p>Тема 5. Конкуренция предпринимательских структур</p> <p>Тема 6. Значение маркетинговых исследований для организации предпринимательства</p> <p>Тема 7. Ценовая политика предпринимательских структур</p> <p>Тема 8. Управление финансами предпринимательских структур.</p> <p>Моделирование предпринимательской деятельности</p> <p>Тема 9. Инструменты государственного регулирования предпринимательства</p> <p>Тема 10. Этические основы предпринимательства. Права и ответственность предпринимательства</p>		
Базовый уровень	УК-9.3. Владеет навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере		<p>Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задание, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый</p>	<p>Опрос, тест, дискуссия, круглый стол</p>	<p>Владеет некоторыми навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере</p>	

			стол), самостоятель- ная работа (мозговой штурм, ситуационны- й анализ)			
Средний уровень	УК-9.3. Владеет навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере	Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задания, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм,	Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Владеет основными навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере		

		ситуационный анализ)		
Высокий уровень	УК-9.3. Владеет навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере.	Лекционные занятия (проблемная лекция, лекция-provokация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (кейсовые задание, тренинг, деловая игра, дискуссия, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Опрос, тест, дискуссия, круглый стол	Профессионально владеет навыками самостоятельного освоения прикладных экономических знаний, необходимых для работы в профессиональной сфере

4. Методические материалы, определяющие процедуры

оценивания результатов обучения

Методические рекомендации по подготовке к устному опросу

Одной из форм самостоятельной работы студентов является подготовка к устному опросу. Для подготовки к опросу студенту рекомендуется изучить лекционный материал, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов по соответствующей теме.

Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с научной и методической литературой. При подготовке к опросу студентам рекомендуется обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам.

Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

По форме тестовые задания могут быть весьма разнообразны.

К первой группе относятся задания закрытой формы с единственным правильным ответом из нескольких представленных.

Вторую группу составляют задания открытой формы, где ответ вводится самостоятельно в поле ввода.

Третья группа представлена заданиями на установление соответствия, в которых элементом одного множества требуется поставить в соответствие элементы другого множества.

В четвертой группе тестов требуется установить правильную последовательность вычислений или каких-то действий, шагов, операций и т. п., используются задания на установление правильной последовательности.

При подготовке к тестированию студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- выяснить условия тестирования;
- внимательно прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выбрать правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов написать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания, что позволит максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант;
- на трудный вопрос не тратить много времени, а переходить к следующему. К трудному вопросу можно вернуться позже;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

Дискуссия в процессе обучения

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* – «исследование») – это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии: овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап – это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т.п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

- заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;
- не препятствовать желающим выступать, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;
- стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. Сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели,

теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступать в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время – чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

Оценка знаний в ходе проведения круглого стола

«Круглый стол» – современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются поочереди или в определенном порядке.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;

- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;
- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;
- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

Наиболее важное значение в ходе подготовки к проведению круглого стола отводится выбору его темы. Тема должна не только отражать современные проблемные моменты теории и практики бюджетной системы, но и быть интересной ее участникам.

В этой связи преподавателю необходимо проанализировать все имеющиеся дискуссионные вопросы изучаемой дисциплины и предложить несколько тем на обсуждение студентам.

В ходе выбора темы нельзя пренебрегать и вопросами освещенности данной проблемы в научной литературе и периодической печати. Чем больше имеется публикаций по предложенной теме, тем интересней и результативнее дискуссии, возникающие в ходе проведения круглых столов.

После выбора темы, студентам предлагается перечень основных докладов, а также список литературы. При этом студенты могут скорректировать тему, а также должны дополнить предложенный список литературных источников. Далее, из числа желающих назначаются ответственные студенты за основные доклады. Кроме того, при необходимости могут быть назначены и содокладчики.

На самостоятельную подготовку к круглому столу необходимо отводить студенту не менее двух недель. Число докладов должно быть оптимальным (не более четырех), что позволяет не только заслушать результаты проведенных теоретических исследований студентами, но и обсудить их и сделать определенные выводы.

При организации и проведении круглого стола следует руководствоваться рядом правил:

1. К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.

2. Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.

3. После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

По результатам обсуждения определяется лучший доклад, оценивается участие каждого студента в обсуждении представленных докладов.

5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Вопросы для проведения опроса

Тема 1. История предпринимательства и меценатства в России

1. Перечислите этапы развития предпринимательства как науки.
2. Охарактеризуйте различные подходы к понятию предприниматель в работах зарубежных и отечественных ученых.
3. Раскройте историю развития предпринимательства в России.

Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательства. Индивидуальное и малое предпринимательство

1. Дайте классификацию организационно-правовых форм коммерческих предприятий.
2. Что из себя представляют общества с ограниченной ответственностью?
3. Что такое унитарные предприятия?
4. Что является высшим органом управления предприятием?
5. Охарактеризуйте правовые особенности принятия решений в коммерческих и некоммерческих предприятиях и организациях.
6. Назовите основные формы интеграции коммерческих предприятий.

Тема 5. Конкуренция предпринимательских структур

1. Раскройте содержание конкуренции.
2. Чем отличаются внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция?
3. Назовите основные признаки свободной конкуренции.
4. В чем заключаются особенности совершенной конкуренции?
5. Что из себя представляет чистая (абсолютная) монополия?
6. Охарактеризуйте систему государственного антимонопольного регулирования.

Тема 6. Значение маркетинговых исследований для организации предпринимательства

1. Назовите основные принципы маркетинга.
2. Как осуществляется анализ рыночных возможностей?
3. Что такое сегментация рынка?
4. Как происходит взаимодействие спроса и предложения?
5. Что такое рыночное равновесие?

Тема 8. Управление финансами предпринимательских структур. Моделирование предпринимательской деятельности

1. Назовите источники финансового обеспечения предприятий.
2. Перечислите показатели ликвидности.
3. Назовите этапы разработки бизнес-плана.
4. Что из себя представляет экономико-математическая модель, описывающая финансово-хозяйственную деятельность предприятия?
5. Каков порядок нахождения области эффективной предпринимательской деятельности?

Тема 10. Этические основы предпринимательства. Права и ответственность предпринимательства

1. Дайте характеристику предпринимательской этики.
2. Каковы требования к внешнему виду предпринимателя?
3. Какие права и какая ответственность предпринимателя закреплены законодательно?

Темы для круглого стола (дискуссии, полемики, диспута, дебатов) :

Тема 7. Ценовая политика предпринимательских структур

1. От каких факторов зависит ценовая политика фирмы?
2. Как осуществляется анализ ценообразующих факторов?
3. Назовите виды цен и источники информации о ценах.
4. Перечислите методы ценообразования.
5. Назовите этапы ценообразования.
6. Охарактеризуйте различные стратегии и тактики ценообразования.

Тема 9. Инструменты государственного регулирования предпринимательства

1. В чем заключается экономическая функция предпринимательства?
2. Чем обусловлена необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности?
3. Перечислите условия и предпосылки государственного вмешательства.
4. Раскройте механизм государственного воздействия на предпринимательскую деятельность.
5. Что из себя представляет фискальная политика государства?
6. Назовите виды налогов.

Вопросы для коллоквиума

Тема 2. Сущность предпринимательства и его виды. Субъекты и предпринимательская среда

1. Раскройте понятие и сущность предпринимательской деятельности.
2. Назовите виды и формы предпринимательской деятельности.
3. Раскройте понятие и значение внешней и внутренней среды и ее значение для жизненного цикла предпринимательства.
4. Что из себя представляет процедура государственной регистрации предпринимательства?
5. Как происходит лицензирование предпринимательской деятельности?
6. Что из себя представляет информационное обеспечение предпринимательской деятельности?
7. Что в себя включает правовое обеспечение предпринимательства?

Тема 4. Управление предпринимательскими рисками

1. Что из себя представляют предпринимательские риски?
2. Дайте характеристику производственного, коммерческого и финансового рисков.
3. Назовите методы снижения предпринимательского риска.
4. Что такое хеджирование?
5. Перечислите методы оценки риска.

Задания в форме кейс-задачи:

Кейс-задача

Вы являетесь директором малого предприятия, производящего мебель. Вы нашли свою нишу - производите эксклюзивную мебель из массива дерева. Древесный массив может изготавливаться разными способами, но он всегда делается из дерева, а не древесных отходов, как ДСтП, ДВП и других похожих. Качество готовой продукции серьёзным образом зависит от качества исходного сырья. Чтобы уменьшить зависимость от поставщиков, дать себе большую свободу для манёвра, директор планирует организовать свой дополнительный склад, который будет заниматься оптовыми закупками пиломатериалов.

Основной функцией этого склада будет закупка древесины по оптовым ценам для нужд основного предприятия, а сопутствующей деятельностью - розничные продажи. Есть иллюзия, что пиломатериалы не портятся при хранении, но это не так. Многие пороки древесины как раз появляются при несоблюдении условий хранения, в рассматриваемом случае это особенно чувствительно.

Задание: Проанализируйте слабые и сильные стороны этого решения

Контролируемые компетенции: УК-6, УК-9.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.

Итоговое тестирование.

1. Организационно-правовые формы предприятий – это:

- а) государственное предприятие;
- б) малое предприятие;
- в) совместное предприятие;
- г) акционерное общество открытого типа.

2. К обычной деятельности производственного предприятия относятся:

(3 правильных ответа.)

- а) производственная деятельность и деятельность по сбыту
- б) инвестиционная деятельность
- в) страховая деятельность
- г) финансовая деятельность

3. Финансовые ресурсы предприятия - это:

- а) средства на текущих счетах предприятия
- б) банковский кредит
- в) все виды средств и денежных фондов

4. Прибыль от реализации определенной продукции будет максимальной, если:

- а) доходы от реализации превышают затраты при реализации
- б) доходы от реализации продукции равняются затратам при реализации

5. Предприятие как субъект рыночной экономики:

- а) самостоятельно решает все вопросы обеспечения ресурсами
- б) не имеет право само распоряжаться

6. К малым предприятиям относятся:

- а) промышленные предприятия с численностью работающих больше 200 человек
- б) предприятия с обслуживанием компьютерной техники с численностью свыше 100 человек
- в) конструкторские бюро с численностью до 200 человек
- г) предприятия с численностью до 100 человек

7. По виду хозяйственной деятельности предприятия разделяют на:

- а) промышленные, сельскохозяйственные, строительные, торговые, транспортные и др.
- б) узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные
- в) частные, государственные, коллективные
- г) маленькие, средние, большие

8. Предприятие приобретает права юридического лица со дня:

- а) государственной регистрации
- б) изготовления печати предприятия
- в) открытия расчетного счета
- г) заключения договора
- д) подписания учредительных документов

9. Участники ООО отвечают за долги общества:

- а) в пределах принадлежащих им акций
- б) в пределах принадлежащих им взносов

10. В состав основных производственных фондов (ОС) предприятия включаются элементы:

- а) здания, сооружения, передаточные устройства, транспортные средства;
- б) здания, сооружения, передаточные устройства, транспортные средства, запасы сырья и материалов, производственный и хозяйственный инвентарь;
- в) здания, сооружения, передаточные устройства, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь, готовая продукция на складе.

11. Какой из указанных признаков наиболее точно отвечает положению предприятия в рыночной экономике:

- а) главный мотив деятельности - получение прибыли
- б) распределение ответственности за результаты деятельности между предприятием и государством

12. Не следует относить к результатам деятельности предприятия:

- а) прибыль
- б) изготовленную продукцию
- в) информацию о ценах на продукцию

13. Главное отличие акционерного общества открытого типа от акционерного общества закрытого типа состоит в:

- а) специфики хозяйственной деятельности
- б) способе размещения ценных бумаг
- в) размере уставного фонда

14. Главная задача МСБ?

- а) получение прибыли,
- б) организация производства,
- в) рост капиталовложений в производство,
- г) увеличение объемов сбыта,
- д) увеличение численности работающих.

15. Чтобы увеличить прибыль малый предприниматель должен стремиться, прежде всего, к:

- а) росту инвестиций,
- б) привлечению клиентов,
- в) увеличению количества товаров,
- г) расширению производства,

16 . В чем заключается функция количественного выравнивания?

- а) В приобретении товара в больших количествах, а продаже в малых партиях
- б) В передаче товара потребителю
- в) В освоении новых рынков
- г) В преодолении расстояний до потребителя
- д) В возможности получения товара в любое время

17. В чем заключается основная цель малого предпринимателя в рыночной торговле?

- а) Увеличение прибыли на определенную величину
- б) Увеличение товарооборота

- в) Увеличение доли рынка
- г) В увеличении числа служащих
- д) В увеличении стоимости капитала

18. Что прежде всего должен сделать предприниматель, начинаящий дело?

- а) арендовать помещение для своей деятельности,
- б) собрать необходимый капитал,
- в) выработать собственную стратегию,
- г) закупить необходимые материалы и оборудование,
- д) нанять рабочую силу.

19. Почему малый предприниматель должен заранее разработать стратегию предприятия, а не менять ее в ходе деятельности предприятия?

- а) Из- за высоких затрат на переоборудование
- б) Из-за повторного обучения персонала
- в) Из-за потери оборота, ведущего к угрозе существования фирмы
- г) Из-за недоверия со стороны вкладчиков
- д) Из-за недоверия покупателей

20. На каком расстоянии от магазина проживают обычно основные 80% покупателей?

- а) 200 м.
- б) 300 м.
- в) 400 м.
- г) 600 м.
- д) 800 м.

21. Какое количество покупателей будет в магазине, если на расстоянии 400 м. живут 1200 человек, а на расстоянии 800 м. живут 1500 ?

- а) 1050
- б) 1260
- в) 1260
- г) 1350
- д) 1710

22. На что должно быть сориентировано предприятие розничной торговли?

- а) на количество конкурентов в регионе,
- б) на уровень цен на товары,
- в) на целевую группу потребителей,
- г) на размеры торговой площади,
- д) на ассортимент.

23. Как малый предприниматель должен регулировать свое производство?

- а) ориентируясь на сбыт товаров,
- б) ориентируясь на спрос потребителей,
- в) ориентируясь на поступающую прибыль,
- г) ориентируясь на капиталы вкладчиков,
- д) ориентируясь на наличие сырья для производства.

24. Что такое дискаунтный магазин?

- а) Специализированный магазин по продаже продовольственных товаров
- б) Универсальный магазин по продаже широкого ассортимента товаров
- в) Магазин, торгующий продуктами питания повышенного повседневного спроса
- г) Супермаркет
- д) Хозяйственный магазин, торгующий товарами повышенного спроса.

25. При какой максимальной численности работников можно оставаться МБ?

- а) 1 человек
- б) 5 человек
- в) 10 человек

г) 100 человек

26. В результате приватизации Вы получили магазин общей площадью 270 кв. м., где 140 кв.м. занимает подсобное помещение. Какой Вы оставите площадь подсобного помещения после реконструкции, если этот магазин будет торговать продуктами?

а) 100 кв.м.

б) 120 кв.м.

в) 140 кв.м.

г) 160 кв.м.

д) 190 кв.м.

27. Какой минимальный порог численности жителей должен быть в населенном пункте для открытия универмага?

а) 20 000 человек,

б) 30 000 человек.

в) 40 000 человек.

г) 50 000 человек,

д) 60 000 человек.

28. Какова должна быть минимальная торговая площадь для открытия универмага?

а) 200 кв.м.,

б) 300 кв.м,

в) 400 кв.м,

г) 500 кв.м.,

д) 600 кв.м.

29. Какова должна быть ширина прохода для покупателей?

а) 0,8 м.

б) 1, 2 м

в) 1,6 м

г) 1, 8 м.

д) 2, 0 м.

30. В каком случае рекомендуется самообслуживание в магазине?

а) Если товар не требует консультаций

б) Если необходимо профессиональные консультации

в) В любом случае

г) В небольших продуктовых магазинах

д) В магазинах повышенного спроса

31. Как уменьшить количество краж в магазине при небольших затратах?

а) Ввести телевизионную систему слежения за покупателями

б) Нанять сыщиков- профессионалов

в) Организовать сдачу сумок при входе

г) Установить всюду зеркала

д) Вести в магазине радиопередачи об ответственности покупателей в случае кражи

32. Какова основная цель работы продавца на рабочем месте?

а) получение оплаты за товар,

б) реклама товара,

в) продажа возможно большего количества товара,

г) оформление торгового места,

д) своевременное заполнение пустых полок товаром.

33. Чем занимается отдел закупок?

а) определением потребностей в товаре,

б) поиском источников товара, заказом и контролем за поставками,

в) сортировкой товара и контролем за поставками,

г) заказом товаров и бухгалтерской проводкой в картотеке склада,

д) отгрузкой товара и контролем товаров по накладным.

34. Какие функции выполняет склад в процессе закупок?

- а) Контроль за поставками, проверка качества, выдача квитанции о приеме
- б) Поиск источников поставок, сравнение предложений, направление запроса поставщику
- г) Контроль за товарными запасами, определение объема закупок, передача заявки в отдел закупок.
- д) заказы после сравнения запросов, контроль правильности счетов

35 Что имеет решающее значение при выборе поставщика?

- а) Стоимость товара
- б) Надежность поставщика
- в) Сроки поставок
- г) Величина транспортных расходов
- д) Оформление товара

36. Отличительная черта предприятия, которое создается гражданином, 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.

37. Кем устанавливаются формы, системы и размер оплаты труда работников предприятия?

- а) местными органами власти;
- б) предприятием;+
- в) предприятием совместно с налоговой службой;
- г) налоговой службой и местными финансовыми органами.

38. Какая форма внесения вклада является приемлемой при вступлении в товарищество?

- а) материальная, денежная, форма интеллектуальной собственности;+
- б) материальная;
- в) денежная;
- г) форма интеллектуальной собственности.

39. Отличительная черта индивидуального предпринимателя:

- а) имущественная ответственность лишь в пределах внесенного пая;
- б) ответственность по обязательствам всем принадлежащим имуществом;+
- в) обязательность представления устава предприятия;
- г) обязательность внесения вклада на расчетный счет;

40. Основные трудности в сфере малого бизнеса:

- а) сложность привлечения высококвалифицированных работников;+
- б) высокие управленческие расходы;
- в) возможность быстрого реагирования на обстоятельства;
- г) наличие многоступенчатой иерархии.

41. Форма предпринимательства, которая характеризует соглашение между предприятиями в целях координации их деятельности?

- а) товарищество на вере;
- б) открытое акционерное общество;
- в) картель;+
- г) все перечисленное в вариантах ответов.

42. Основные особенности выбора места для фирмы, которая ориентирована на производство:

- а) учет расстояния до источников сырья и материалов;
- б) учет места проживания основной части работающих на фирме;

- в) учет расстояния до источников сырья и материалов, места проживания основной части работающих на фирме, требований экологии;+
- г) учет требований экологии.

43. Что относится к муниципальным предприятиям?

- а) предприятия областного подчинения;
- б) предприятия краевого подчинения;
- в) се перечисленное в вариантах ответов;
- г) предприятия районного и городского подчинения.+

44. Что такое малое предприятие?

- а) организационно-правовая форма предприятия;
- б) предприятие с определенной численностью работников;+
- в) предприятие с определенной величиной уставного капитала;
- г) предприятие с определенной долей оборотных средств в уставном капитале.

45. Отметьте преимущества большого бизнеса перед малым?

- а) возможность использовать новую технику;
- б) возможность привлечения квалифицированных специалистов;+
- в) легкость адаптации к местным условиям;
- г) относительно низкие управленческие расходы.

46. Дифференциация продукции характерна для:

- а) чистой конкуренции;
- б) олигополии;
- в) олигопсонии;
- г) монополистической конкуренции.

47. Однородный продукт – характерный признак рынка:

- а) чистой конкуренции;
- б) монополистической конкуренции в краткосрочном периоде;
- в) монополистической конкуренции в долгосрочном периоде;
- г) инновационной продукции.

48. Сегментация рынка в условиях монополистической конкуренции является следствием:

- а) однородности товара;
- б) дифференциации товара;
- в) технического прогресса;
- г) нет правильного ответа.

49. К факторам дифференциации продукта на рынке монополистической конкуренции относятся:

- а) качественные различия товаров, различия в сервисе, различия в рекламе;
- б) однородность товара, совершенство информации, отсутствие барьеров входа;
- в) качественные различия товаров, различия в сервисе, отсутствие барьеров входа;
- г) однородность товара, различия в рекламе, отсутствие барьеров входа.

50. В условиях монополистической конкуренции:

- а) отдельная фирма контролирует весь рынок;
- б) отдельная фирма может контролировать сегмент рынка;
- в) отдельная фирма никак не может влиять на цену товара;
- г) существует только ценовая конкуренция.

51. В условиях совершенной конкуренции:

- а) отдельная фирма контролирует весь рынок;
- б) отдельная фирма может контролировать сегмент рынка;
- в) отдельная фирма никак не может влиять на цену и выпуск товара;
- г) существует только неценовая конкуренция.

52. При монополистической конкуренции цена и выпуск ведут себя следующим образом:

- а) оба параметра выше, чем при совершенной конкуренции;
- б) оба параметра ниже, чем при совершенной конкуренции;
- в) цена ниже, а выпуск выше, чем при совершенной конкуренции;
- г) цена выше, а выпуск ниже, чем при совершенной конкуренции.

53. При совершенной конкуренции цена и выпуск ведут себя следующим образом:

- а) оба параметра выше, чем при несовершенной конкуренции;
- б) оба параметра ниже, чем при несовершенной конкуренции;
- в) цена ниже, а выпуск выше, чем при несовершенной конкуренции;
- г) цена выше, а выпуск ниже, чем при несовершенной конкуренции.

54. Проблема избыточных мощностей характерна для рынка:

- а) монополистической конкуренции;
- б) чистой конкуренции в краткосрочном периоде;
- в) чистой конкуренции в долгосрочном периоде;
- г) нет верного ответа.

55. В условиях монополистической конкуренции экономическая прибыль:

- а) стремится к нулю в краткосрочном периоде;
- б) стремится к нулю в долгосрочном периоде;
- в) всегда положительна;
- г) всегда отрицательна.

56. Главной идеей маркетинга является идея:

- а) человеческих потребностей
- б) общечеловеческих ценностей
- в) получения прибыли
- г) завоевание наибольшей части рынка

57. Не является принципом маркетинга:

- а) эффективная реализация товара
- б) повышение качества продукции
- в) отслеживание научно-технического прогресса общества
- г) разработка научно-обоснованной стратегии маркетинга

58. Общими функциями маркетинга являются:

- а) изучение рынка, потребителей и спроса, исследование окружающей среды, реализация товарной политики фирмы
- б) управление, организация, планирование, прогнозирование, анализ, оценка, учет, контроль
- в) поиск новых путей фирмы для повышения эффективности производственной линии, творческой инициативности персонала по внедрению нововведений;
- г) постоянное проведение исследования рынка с целью изучения спроса для дальнейшего активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей

59. Не является функцией маркетинга:

- а) аналитическая
- б) производственная;
- в) сбытовая
- г) ценовая

60. Функция маркетинга:

- а) контрольная;
- б) оценочная;
- в) планирование
- г) мотивация;

61. Маркетинг как вид деятельности человека, который направлен:

- а) на удовлетворение возникающих нужд и потребностей человечества
- б) на удовлетворение возникающих нужд и потребностей с помощью обмена
- в) на удовлетворение возникающих нужд и потребностей с помощью конъюнктуры рынка

г) совершенствование взаимоотношений покупателя и продавца

62. Американский ученый, экономист, который считал, что родиной маркетинга стала Япония:

- а) Абрахам Маслоу
- б) Карл Маркер
- в) Питер Друкер
- г) Альберт Эйнштейн

63. Родиной современного маркетинга принято считать

- а) Италия
 - б) США
 - в) Германия
 - г) Великобритания
- 64. Не является эрой в истории маркетинга:**
- а) производства
 - б) продаж
 - в) взаимоотношений
 - г) обмена

65. Как сократить высокие расходы на новый заказ?

- а) Увеличивать партию товара
- б) Уменьшить партию товара
- в) Приобретать несколько видов товара
- г) Покупать у нескольких поставщиков
- д) Обращаться к высшему руководству поставщика

66. Определите конечный запас товара на складе, если на начало года на складе было 18 куб. м. пиломатериалов, в январе поступило 20 куб.м., а выдано 5 куб. м.; в феврале поступило 60 куб. м., а выдано 70 куб. м.; в марте поступило 10 куб. м, а выдано 35 куб.м.

- а) 65 куб.м.,
- б) 77 куб.м.,
- в) 88 куб.м.,
- г) 98 куб.м.
- д) 102 куб.м.

67. Склад должен постоянно:

- а) быть загруженным полностью,
- б) иметь резервное количество товара до получения новой партии,
- в) стремиться к полному освобождению от товара,
- г) быть загруженным наполовину своей мощности,
- д) загруженным, лишь бы хватало.

68. Первоначальный запас обуви на складе был 3000 пар. В течении месяца на склад поступило еще 400 пар чему равен конечный запас, если выдано было 1862 пары?

- а) 1538
- б) 1338
- в) 1248
- г) 1458
- д) 1648

69. Определите средний срок хранения товара на складе, если частота оборачиваемости равна 9?

- а) 72 дня
- б) 64 дней
- в) 60 дней
- г) 48 дней
- д) 40 дней

70. Выгодно ли округлять стоимость товара в сторону увеличения?

- а) Выгодно, потому что больше прибыль
- б) Не выгодно, возникает психологический ценовый барьер
- в) Безразлично
- г) Выгодно, это упрощает расчеты
- д) Безразлично

71. Какой товар следует изымать из продажи?

- а) самый дорогой товар,
- б) товар с коротким сроком хранения,
- в) товар с повышенной сложностью консультирования,
- г) «лежалый» товар,
- д) товар, не входящий в основной ассортимент товаров.

72. Что служит контролем для формирования политики ассортимента?

- а) цена товара,
- б) оборачиваемость товара,
- в) своевременность поставки товара,
- г) конкурентоспособность товара,
- д) условие хранения товара.

73. Какие товары выбираются для рекламы?

- а) Товары, цены на которые ниже конкурентных
- б) Товары, стоимость которых выше конкурентных
- в) Привлекательные товары
- г) Удобные в транспортировке товары
- д) Надежные в эксплуатации.

74. Как должна идти реклама?

- а) Параллельно товарообороту
- б) В прямой зависимости от товарооборота
- в) В обратной зависимости от товарооборота
- г) Независимо от товарооборота.

75. Средние переменные издержки это:

- а) затраты на дополнительно выпускаемую единицу продукции
- б)переменные издержки, приходящиеся на единицу продукции
- в) затраты, связанные с приобретением дополнительной единицы ресурса
- г) средняя величина получаемого дохода
- д) затраты, полученные путем деления полных переменных издержек на объем выпускаемой продукции

76. Предприятие-конкурент сворачивает свою деятельность, если:

- а) цена ниже средних переменных издержек
- б) цена выше средних общих издержек
- в) цена ниже средних общих издержек, но выше средних переменных издержек
- г) предельный доход выше средних переменных издержек
- д) убыток больше постоянных издержек

77. Спрос на продукт предприятия в условиях совершенной конкуренции:

- а) не эластичен
- б) эластичен
- в) абсолютно эластичен
- г) совершенно не эластичен
- д) совершенно эластичен

78. Средние общие издержки производства являются минимальным по своей величине при...

- а) объеме производства, обеспечивающем получение максимума экономической прибыли
- б) неизменности постоянных издержек

- в) равенстве средних общих и предельных издержек
- г) равенстве средних переменных и предельных издержек
- д) минимальном значении предельных издержек

79. Критерии определения объема производства, обеспечивающего предприятию максимум прибыли:

- а) наименьший разрыв между общими и переменными издержками
- б) наименьший разрыв между валовым доходом и общими издержками
- в) совпадение общей выручки с общими издержками
- г) наибольшая разность между валовым доходом и величиной общих издержек
- д) равенство предельного дохода и предельных издержек

80. Прирост издержек, вызванный затратами на производство дополнительной единицы продукции, называется...

- а) средними издержками
- б) предельными издержками
- в) переменными издержками
- г) средними постоянными издержками
- д) средними переменными издержками

81. Критериям максимизации прибыли в краткосрочном периоде на рынке совершенной конкуренции являются:

- а) предельные издержки меньше среднего дохода
- б) максимальная разность между предельным доходом и предельными издержками
- в) наибольший разрыв между ценой и средними общими издержками
- г) предельные издержки равны предельному доходу
- д) предельные издержки равны цене

82. МС ниже АТС тогда...

- а) АТС будет возрастать
- б) AVC могут возрастать или убывать
- в) совокупные издержки будут уменьшаться
- г) AVC будут возрастать

83. Предприятие минимизирует убытки в условиях чистой конкуренции, если при оптимальном объеме производства...

- а) цена выше средних общих издержек
- б) предельный доход больше средних постоянных издержек
- в) убытки меньше постоянных издержек
- г) цена выше средних переменных издержек, но ниже средних общих издержек
- д) предельный доход ниже средних переменных издержек

84. Цена на рынке чистой конкуренции равна минимальным средним издержкам предприятия в ...

- а) краткосрочном периоде
- б) долгосрочном периоде
- в) краткосрочном и долгосрочном периодах
- г) среднесрочном периоде

85. Экономические издержки производства...

- а) платежи поставщикам ресурсов
- б) невозвратные издержки
- в) внутренние и внешние издержки
- г) внешние издержки
- д) внутренние издержки

86. Покупка предприятием сырья у поставщиков относится к ...

- а) внешним издержкам
- б) внутренним издержкам
- в) постоянным издержкам

- г) издержкам обращения
- д) альтернативным издержкам

87. Предприятие примет решение о своем закрытии, если его убыток превышает:

- а) постоянные издержки
- б) переменные издержки
- в) общие издержки
- г) предельные издержки
- д) разность между общими и переменными издержками

88. Внешние издержки представляют собой:

- а) расходы, связанные с приобретением ресурсов и услуг для производства продукции
- б) затраты ресурсов, принадлежащих предприятию
- в) расходы на закупку сырья и материалов с целью пополнения производственных запасов
- г) выручку от реализации произведенной продукции
- д) затраты на производство продукции, которые проводятся через бухгалтерские книги

89. Прирост продукта, вызванный привлечением дополнительной единицы ресурса, называется...

- а) предельными издержками
- б) предельным доходом
- в) предельным продуктом
- г) средними издержками
- д) средним доходом

90. Бухгалтерская прибыль равна:

- а) разности между валовым доходом и внутренними издержками
- б) разности между общей выручкой и амортизацией
- в) разности между внешними издержками и нормальной прибылью
- г) разности между валовым доходом и внешними издержками
- д) сумме внутренних издержек и экономической прибыли

91. Альтернативные издержки производства блага измеряются:

- а) ценностью тех благ, которыми приходится жертвовать при использовании ресурсов для получения данного блага
- б) полезностью тех товаров, которые можно было бы получить при использовании затраченных на них ресурсов
- в) затратами труда на данное благо
- г) затратами труда на товар-заменитель
- д) затратами труда и капитала на аналогичное благо

92. Прирост продукта, полученный в результате увеличения любого фактора производства на единицу, называется...

- а) предельными издержками
- б) предельным продуктом
- в) валовым доходом
- г) средним доходом
- д) средними переменными издержками

93. Вовлечение в процесс производства дополнительной единицы фактора производства регулируется величиной:

- а) средних издержек цены на единицу ресурса
- б) предельных издержек
- в) общих издержек
- г) предельного дохода на единицу ресурса
- д) среднего дохода от реализации продукции

94. Общие издержки производства представляют собой:

- а) затраты, связанные с использованием всех без исключения ресурсов и услуг для производства продукции

- б) явные (внешние) издержки
- в) неявные (внутренние) издержки, включая нормальную прибыль
- г) сумму внешних и внутренних издержек
- д) затраты, связанные с приобретением потребительских товаров длительного пользования

95. Главная цель любого производства

- а) получение прибыли
- б) выгодное вложение капитала
- в) удовлетворение потребностей населения
- г) расширение объемов выпускаемой продукции

96. Разделение больших задач на несколько небольших таким образом, чтобы каждый работник выполнял одну или несколько операций – это...

- а) заработка плата
- б) расходование ресурсов
- в) разделение труда
- г) мастерство работника

97. Закончите предложение: Чем больше продукции изготавливает предприятие при имеющихся ресурсах, тем...

- а) выше производительность труда
- б) выше качество произведённой продукции
- в) дороже в среднем обходится каждая единица продукции
- г) выше заработка плата работников

98. Переменные затраты, в отличие от постоянных

- а) связаны с необходимостью производить выплаты регулярно
- б) связаны с выплатой в условиях остановки производства
- в) изменяются при изменении количества выпускаемой продукции
- г) не учитывают объём производства

99. Постоянные затраты, в отличие от переменных

- а) производятся регулярно (раз в день, неделю, месяц)
- б) не связаны с объёмом произведённой продукции
- в) изменяются при изменении количества выпускаемой продукции
- г) появляются при совершенствовании технологии

100. Чтобы определить прибыль, нужно

- а) сложить постоянные и переменные затраты производителя за определённое время
- б) найти разницу между выручкой и общими затратами
- в) разделить общие затраты на размер выручки и выразить полученное число в процентах
- г) найти разницу между общими затратами и выручкой

Контролируемые компетенции: УК-6, УК-9.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.

Примерные темы рефератов:

1. Социальное предпринимательство.
2. Проблемы становления малого бизнеса в России.
3. Влияние цифровой трансформации на развитие предпринимательства.
4. Эволюция, сущность и особенности российской предпринимательской деятельности.
5. Инновационное развитие предпринимательства в России.
6. Интеллектуальная собственность как объект инновационного предпринимательства.
7. Риски в инновационном предпринимательстве.

8. Экологические аспекты предпринимательской деятельности.
9. Использование социальных сетей и интернет-маркетинг в предпринимательстве.
10. Управление репутацией бренда в предпринимательстве.
11. Маркетинговые исследования и определение целевой аудитории в предпринимательстве.
12. Франчайзинг и лицензирование как способы расширения бизнеса.
13. Механизм конкуренции инновационного предпринимательства.
14. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: российская практика и мировой опыт.
15. Краундфандинг в бизнесе: новые возможности и ограничения.
- 16. Венчурный бизнес в России и за рубежом.**

Вопросы к зачету

1. Экономическая сущность предпринимательства.
2. Этапы развития предпринимательства как науки.
3. Определение предпринимательской деятельности по ГК РФ и комментарии к его составляющим.
4. Соотношение понятий «предпринимательство» и «бизнес», «предприниматель» и «бизнесмен».
5. Различные трактовки предпринимательской деятельности.
6. Цель и задачи предпринимательской деятельности.
7. Субъекты предпринимательской деятельности.
8. Понятие юридического лица, его правоспособность и дееспособность. Соотношение понятий «предприятие», «фирма», «компания», «юридическое лицо», «организация».
9. Учредительные документы юридического лица.
10. Бизнес-план: сущность, виды, характеристика разделов.
11. Индивидуальный предприниматель: особенности правового статуса, достоинства и недостатки перед юридическим лицом.
12. Коммерческие и некоммерческие организации, их организационно-правовые формы.
13. Характеристика общества с ограниченной ответственностью как организационно-правовой формы юридического лица
14. Характеристика акционерного общества как организационно-правовой формы юридического лица
15. Современные организационно-экономические формы предпринимательской деятельности и их краткая характеристика.
16. Критерии отнесения к субъектам малого бизнеса.
17. Преимущества и недостатки малого бизнеса.
18. Значение малого бизнеса для экономики государства.

Контролируемые компетенции: УК-6, УК-9.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.

Критерии оценки:

- «Зачтено» – ставится в случае, когда студент демонстрирует отличное, хорошее или удовлетворительное владение теоретическим материалом, сформированность необходимых практических навыков работы с освоенным материалом; все или большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнены, студент ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления; возможно некоторое затруднение при проведении сравнительного анализа или необходимости дать сравнительную оценку тому или иному явлению.

- «**Незачтено**» – ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.