

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 17.09.2025 14:29:27

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c310c10ba6a3af410c8c5199

*Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение Направленность
(профиль) программы Товарная экспертиза, оценочная деятельность и
управление качеством*

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Факультет экономики, менеджмента и торговли
Кафедра торговли и общественного питания

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине Б1.О.08 Предпринимательство

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

**Направленность (профиль) программы Товарная экспертиза, оценочная
деятельность и управление качеством**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Год начала подготовки 2023

Краснодар – 2022 г.

Составитель:

К.т.н., доцент, доцент Денисова Н.И.
(ученая степень, ученое звание, должность,)

Оценочные материалы утверждены на заседании кафедры торговли и общественного питания,
протокол № 7 от « 17» февраля 2022 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине **Предпринимательство**

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)	Наименование контролируемых разделов и тем
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.2. Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	УК-2.2. 3-1 Знает основные методы принятия решений, в том числе в условиях риска и неопределенности. УК-2.2. 3-2 Знает виды и источники возникновения рисков принятия решений, методы управления ими. УК-2.2. 3-3 Знает основные нормативно-правовые документы, регламентирующие процесс принятия решений в конкретной предметной области. УК-2.2. У-1. Умеет проводить многофакторный анализ элементов предметной области для выявления ограничений при принятии решений. УК-2.2. У-2. Умеет разрабатывать и оценивать альтернативные решения с учетом рисков. УК-2.2. У-3. Умеет выбирать оптимальные решения исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Тема 1. Сущность и содержание предпринимательства. Тема 2. Организационно - правовые формы предпринимательства Тема 3. Виды и формы предпринимательства. Тема 5. Малое предпринимательство. Тема 6. Организация и развитие собственного дела.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

Примеры вопросов для проведения опроса обучающихся:

Тема 1. Сущность предпринимательства.

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Дайте определение предпринимательской деятельности
2. Каковы характерные черты предпринимательства?
3. В чём состоит сущность функций предпринимательства?
4. Как осуществляется правовое регулирование предпринимательской деятельности?
5. В чём отличия предпринимательства как явления и как процесса?

6. Товар как объект предпринимательской деятельности
7. Каковы основные черты характеризуют предпринимательство по Шумпетеру?
8. Изложите кратко историю предпринимательства в России
9. Какие экономические, правовые и социальные условия необходимы для развития предпринимательства?
10. Какими основными качествами должен обладать предприниматель

Тема 2 Организационно-правовые формы предпринимательства

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Каковы организационно-правовые формы предпринимательства?
2. Каковы отличительные черты общества с ограниченной ответственностью?
3. По каким признакам различаются акционерные общества?
4. Каковы особенности создания производственного кооператива?
5. Что такое холдинговая компания и финансово-промышленная группа?

Тема 3 Виды и формы предпринимательства

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Какие существуют виды предпринимательства?
2. В чем состоит сущность производственного предпринимательства?
3. Каково содержание коммерческого предпринимательства и что служит полем его деятельности?
4. Какова роль посредников в коммерческом предпринимательстве?
5. Дать понятие инвестиционного предпринимательства и назвать виды.

Тема 4 Предпринимательская среда.

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Потребители, поставщики, конкуренты, контактные аудитории как прямые факторы внешней среды.
2. Какие типы и виды рисков могут возникать в предпринимательских структурах?
3. Внутренняя среда организации бизнеса.
4. Что такое предпринимательская среда?
5. Как оценить влияние факторов внешней среды на предпринимательскую деятельность?
6. В чём сущность развития конкуренции в современных условиях

Тема 5 Малое предпринимательство

Индикатор достижения: УК-2.2;

Какой вид предпринимательства признаётся малым предпринимательством?

1. Какие преимущества и недостатки присущи малому предпринимательству?
2. Какую роль играет малое предпринимательство в экономике страны и региона?
3. Каковы направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства?
4. В чём состоит сущность упрощённой системы налогообложения?
5. В чём состоит сущность вменённого дохода и порядок его определения?
6. Раскройте основные функции малого бизнеса в системе рыночных отношений.

Тема 6 Организация и развитие собственного дела

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Какие обязательные этапы надо пройти для создания нового предприятия?
2. Что представляет собой процедура государственной регистрации предприятия?

3. Какие особенности присутствуют в государственной регистрации юридических лиц различных организационно-правовых форм?
4. Дайте определение основным фондам предприятия. По каким признакам классифицируют основные фонды?
5. Дайте определение оборотным средствам предприятия.
6. Каковы этапы создания собственного дела?
7. Что понимают под франчайзингом как формой организации собственного дела?
8. Что такое предпринимательская идея? Каковы источники предпринимательской идеи?
9. Какие учредительные документы нужно разработать и представить на государственную регистрацию?
10. Каковы основные способы создания собственного предприятия?

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется обучающемуся, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала,

0,4 балла выставляется обучающемуся, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы,

0,3 балла выставляется обучающемуся, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов,

0,2 балла выставляется обучающемуся, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов на задаваемые дополнительные вопросы.

Задания для текущего контроля

Тестовые задания:

Тема 1. Сущность предпринимательства.

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Целью предпринимательства является:

- а. Удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах
- б. Пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
- в. Систематическое получение прибыли

2. Важнейшими чертами предпринимательства являются:

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

3. К предпринимательству не относится деятельность:

- а. Торговля продуктами питания
- б. Организация регулярных пассажирских перевозок
- в. Эмиссия ценных бумаг и торговля ими

4. Предпринимательство выполняет следующие функции:

- а. Социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую
- б. Экономическую, политическую, правовую, социально-культурную
- в. Общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую

5. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:

- а. контрольная функция
- б. ресурсная функция
- в. общеэкономическая функция
- г. творческо-поисковая (инновационная) функция
- д. маркетинговая функция

6. Предпринимательство – это:

- а. Добровольная деятельность человека, который, пользуясь либо распоряжаясь экономическими благами, самостоятельно или с привлечением наемного труда, предпринимает меры по производству нового продукта с целью получения дохода
- б. Деятельность человека, направленная на максимизацию прибыли
- в. Принудительная деятельность экономического агента, нацеленная на получение прибыли и дохода путем эффективного сочетания ограниченных ресурсов
- г. Процесс создания предприятий, занимающихся экономической деятельностью для удовлетворения потребностей населения
- д. процесс создания дополнительной стоимости в экономических системах
- г. Деятельность коммерческих организаций, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой

Тема 2 Организационно-правовые формы предпринимательства

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Обязательное личное трудовое участие членов в производственной деятельности предусматривает:

- а. Общество с ограниченной ответственностью
- б. Акционерное общество
- в. Производственный кооператив
- г. Товарищество

2. Члены товарищества на вере несут ответственность:

- а. полные товарищи и коммандисты – полную ответственность;
- б. полные товарищи и коммандисты – ответственность в пределах своих вкладов;
- в. полные товарищи несут полную ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а коммандисты – в пределах вклада в имущество товарищества

3. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) учреждается:

- а. одним или несколькими участниками, но не более 100;
- б. одним или несколькими участниками, но не более 50;
- в. минимум один участник, максимум – не ограничен.

4. За унитарным предприятием имущество закрепляется:

- а. на праве собственности;
- б. на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- в. передаётся по договору аренды.

5. Организационно-правовая форма - это:

- а) способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом;
- б) способ распределения получаемой прибыли между соучредителями;
- в) способ внесения вклада в уставный капитал;
- г) эталонная фраза в учредительных документах.

Тема 3. Виды и формы предпринимательства.

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Наиболее активно развивается в России предпринимательство:

- 1. Производственное;
- 2. Коммерческое;
- 3. Финансовое;
- 4. Консультационное.

2. Консультационное предпринимательство – это:

- 1. оказание услуг в области образования;
- 2. изготовление каких-либо изделий;

3. строительство бытовых объектов;
4. предоставление кредитов населению.
3. *Субъекты финансового предпринимательства – это:*
 1. ценные бумаги;
 2. страхование различных видов деятельности;
 3. коммерческие банки;
 4. аудиторские фирмы;
 5. деньги, валюта.
4. *Специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности называется:*
 - а. логист
 - б. консалтинг-менеджер
 - в. информационный менеджер
5. *Укажите объекты предпринимательской деятельности в зависимости от видов предпринимательства:*
 1. производственное
 2. финансовое
 3. коммерческое
 - а. преобразование ресурсов в общественно-полезный продукт
 - б. купля-продажа товаров
 - в. страхование сделок
6. *Метод консультирования, когда специалисты консалтинговой фирмы взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, предложения, называется:*
 - а) процессное консультирование
 - б) обучающие консультирование
 - в) экспертное консультирование

Тема 6. Организация и развитие собственного дела.

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. *Создание предприятия начинается:*
 1. С выбора организационно-правовой формы;
 2. С разработки идеи;
 3. С регистрации предприятия
2. *На всю процедуру государственной регистрации предприятий закон отводит:*
 1. 5 дней;
 2. 10 дней;
 3. 20 дней;
 4. Один месяц.
3. *Бизнес-план составляется для:*
 1. конкурентов;
 2. персонала;
 3. инвесторов;
 4. потребителей.
4. *Документ, который определяет правоспособность предприятия, его правовой статус – это:*
 1. учредительный договор;
 2. устав предприятия;
 3. лицензия.
 4. справка о наличии уставного фонда
5. *Что является источниками формирования предпринимательской идеи?*
 1. Конкуренция, инновации, товарный рынок

2. Экономическая нестабильность, товарный рынок, конкуренция
 3. Конкуренция, географические и структурные «разрывы», достижения НТП
6. В какой форме регистрируют индивидуальное предпринимательство?
1. Юридическое лицо
 2. Физическое лицо
 3. Совместная деятельность
7. В каком случае невозможен отказ от регистрации предприятия?
1. Доказанная экономическая нецелесообразность производства данного продукта
 2. Несоответствие учредительных документов требованиям законодательства
 3. Нарушен установленный законом порядок создания предприятия
7. Отказ в регистрации предприятия невозможен в случае:
1. экономической нецелесообразности производства данного продукта
 2. нарушения установленного Законом порядка создания предприятия
 3. несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ
8. Решение о регистрации или отказе в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем:
1. в течении 30 дней
 2. в 15-ти дневный срок
 3. в 45-ти дневный срок
 4. в месячный срок
9. Индивидуальное предпринимательство регистрируется в форме:
- а. юридического лица
 - б. физического лица
10. Разработка бизнес-плана при создании собственного предприятия является:
- а) необходимым условием;
 - б) не является необходимым условием;
 - в) необходима для определенных организационно-правовых форм предпринимательства.
11. Для занятия предпринимательской деятельностью гражданину необходима:
- а) государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя
 - б) аттестация
 - в) государственная аккредитация
 - г) аккредитация
12. Какие сведения из перечисленных ниже должен содержать Устав?
- 1) сведения об организационно-правовой форме;
 - 2) наименование;
 - 3) место нахождения предприятия;
 - 4) сведения о местонахождении учредителей;
 - 5) размер уставного фонда;
 - 6) сведения о долях участия учредителей в уставном капитале;
 - 7) состав учредителей;
 - 8) размер доходов учредителей.
 - 9) порядок распределения прибыли;
 - 10) порядок образования фондов;
 - 11) заявление о регистрации предприятия;
 - 12) условия реорганизации и ликвидации.

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Темы рефератов

Тема 1. Сущность предпринимательства.

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Особенности развития предпринимательства на Руси и в России
2. История развития предпринимательства в стране
3. Основные факторы, влияющие на предпринимательскую деятельность и их характеристика
4. Инновационная сущность предпринимательства

Тема 5. Малое предпринимательство.

Индикатор достижения: УК-2.2.

1. Роль малого бизнеса в развитии рыночной экономики
2. Направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства
3. Основные функции малого бизнеса в системе рыночных отношений.
4. Преимущества и недостатки малого предпринимательства
5. Основные виды малых предприятий

Критерии оценки:

0,5 балла – выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию реферата (презентации): обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, выполнена качественная презентация,

0,4 балла – выставляется обучающемуся, если основные требования к реферату (презентации): выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем реферата, имеются упущения в оформлении презентации,

0,3 балла – выставляется обучающемуся, если имеются существенные отклонения от требований к реферату (презентации). В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

Темы докладов

Тема 2. Организационно - правовые формы предпринимательства

Индикаторы достижения: УК-2.2

Характеристика организационно-правовых форм ведения предпринимательской деятельности

1. Отличительные особенности коммерческих и некоммерческих организаций
2. Объединения юридических лиц
3. Управление в полном товариществе. Распределение прибыли и убытков
4. учредительные документы ООО. Права участников ООО по своим долям в уставном капитале.
5. Понятие и организация производственного и потребительского кооператива

Тема 3. Виды и формы предпринимательства.

Индикаторы достижения: УК-2.2

1. Сущность производственного предпринимательства

2. Особенности коммерческого предпринимательства
3. Сущность консультативного предпринимательства
4. Индивидуальное и совместное предпринимательство
5. Региональные сети: бизнес – центры, бизнес- инкубаторы, бизнес-площадки?

Тема 4. Предпринимательская среда.

Индикаторы достижения: УК-2.2

1. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска
2. Управление предпринимательскими рисками
3. Виды рисков в рыночной экономике
4. Характеристика методов защиты предпринимательской тайны
5. Основные сведения, составляющие предпринимательскую тайну
6. Внутренние мероприятия по обеспечению безопасности организации
7. Характеристика среды функционирования предпринимательства

Тема 6. Организация и развитие собственного дела.

Индикаторы достижения УК-2.2

1. Составление пакета документов для открытия своего дела. Оформление документов для открытия расчетного счета в банке
2. Порядок действий будущего предпринимателя
3. Краткая характеристика основных вариантов открытия своего бизнеса
4. Понятие и требования к бизнес-плану
5. Характеристика вариантов создания бизнеса
6. Основные разделы бизнес-плана и их характеристика

Критерии оценки:

0,5 балла – выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к основному содержанию доклада (презентации): обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема доклада раскрыта полностью, выдержаны время и объем, выполнена качественная презентация,

0,4 балла – выставляется обучающемуся, если основные требования к докладу (презентации): выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержано время доклада, имеются упущения в оформлении презентации,

0,3 балла – выставляется обучающемуся, если имеются существенные отклонения от требований к докладу (презентации). В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

Решение ситуационных задач

Тема 1. Сущность предпринимательства.

Индикаторы достижения: УК-2.2

Ситуация 1

В рамках круглого стола проведите сравнительную оценку личностных качеств предпринимателей прошлого (XVII-XIX вв.) и современных российских предпринимателей

Ситуация 2

Из таблицы выпишите личностные качества современного предпринимателя. Как Вы считаете, обладаете ли Вы этими качествами? Для выполнения этого задания необходимо:

- создать экспертную группу из пяти человек (сокурсников);

- учитывая информацию таблицы, провести самооценку и независимую экспертную оценку личностных качеств при помощи метода балльных оценок (по пятибалльной шкале);
- построить график;
- сделать выводы.

Личностные качества предпринимателей	Самооценка личных качеств студента	Эксперты (сокурсники)				
		№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5

Тема 2. Организационно - правовые формы предпринимательства.

Индикаторы достижения: УК-2.2

Ситуация 1. Дайте характеристику: полного товарищества; товарищества на вере; общества с ограниченной ответственностью; публичного акционерного общества; непубличного акционерного общества; производственного кооператива. Оформить в таблицу

Вид юридического лица	Учредители	Форма учредительных документов
Органы управления	Условия реорганизации или ликвидации	

Ситуация 2. На основе изученного материала и представленных образцов учредительных документов сделайте вывод: в чем разница И.П., ООО и АО. Оформить в виде таблицы.

Таблица 2 - Сравнения организационно-правовой формы организаций

Критерии сравнения	ИП.	ООО	АО
Уставной капитал			
Учредительные документы			
Имущество, используемое для предпринимательской деятельности			
Доходы от предпринимательской деятельности			
Отчуждение прав			
Выход из бизнеса			
Ответственность			
Управление бизнесом			
Фирменное наименование			
Местонахождения			
Ограничение по вступлению участников			
Создание филиалов за пределами местонахождения			

Ситуация 3. Трое друзей решили зарегистрировать организацию. Один из них собирается участвовать в деятельности этой организации, а двое других – не собираются. Предполагаемая сфера деятельности организации связана с высокими затратами ресурсов, поэтому предприниматели заинтересованы в привлечении больших объемов финансовых средств. В случае провала все предприниматели, естественно, не хотели бы потерять все свое имущество.

Вопрос. Какую организационно-правовую форму им стоит выбрать? Дать комментарий почему? Оформить в таблицу.

	Комментарий
Индивидуальный предприниматель	
Коммандитное товарищество	

Ситуация 4 Трое друзей решили зарегистрировать организацию. Один из них собирается участвовать в деятельности этой организации, а двое других – не собираются. Предполагаемая сфера деятельности организации связана с высокими затратами ресурсов, поэтому предприниматели заинтересованы в привлечении больших объемов финансовых средств. В случае провала все предприниматели, естественно, не хотели бы потерять все свое имущество.

Вопрос. Какую организационно-правовую форму им стоит выбрать? Дать комментарий почему? Оформить в таблицу.

	Комментарий
Индивидуальный предприниматель	
Коммандитное товарищество	
Открытое акционерное общество	

Тема 3. Виды и формы предпринимательства

Индикаторы достижения: УК-2.2

Ситуация 1

Из приведённого ниже списка выберите любую сетевую торговую компанию. Проведите исследовательскую работу по этой компании, используя интернет-ресурсы. Выясните, каковы масштабы бизнеса выбранной компании. Составьте краткое описание полученных результатов. Сделайте прогноз развития выбранной Вами компании на ближайшие годы.

Список компаний: О`Кей, Магнит, Лента, Перекрёсток. Табрис.

Ситуация 2

Отыщите конкретные примеры предпринимательских организаций, занимающихся консультативным бизнесом, используя сеть Интернет и бизнес-журналы. Работая парами, дайте характеристику каждой организации. Выделите достоинства и недостатки

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,4 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,3 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

0,2 балла ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

Кейсовые задания

Тема 4. Предпринимательская среда.

Индикаторы достижения: УК-2.2

Тема «Определение предпринимательских рисков, связанных с открытием нового магазина»

Неотъемлемой частью предпринимательской деятельности является риск, в силу этого

фактора предпринимательство зачастую сдерживается или используется не в полной мере.

Описание ситуации. Начинаящий предприниматель открыл специализированный магазин по продаже велосипедов Bicycle. Организационно-правовая форма предприятия — Общество с ограниченной ответственностью.

Магазин предлагает широкий ассортимент товаров, ориентированных на потребителей всех возрастов при среднем уровне цен, доступном для рядового покупателя. Торговая площадь магазина 25 м². Помещение взято в аренду на три года. Основными поставщиками магазина являются «ЮНИСПОРТ» и «АТАЛИС»

Цели, задачи и мероприятия магазина

Цели	Задачи и мероприятия
Получение максимальной прибыли	Совершенствование обслуживания, маркетинговые мероприятия
Обеспечение рынка сбыта собственной продукции	Высокое качество товара, наличие нескольких разновидностей, доступные цены, предоставление кредита, введение системы скидок
Повышение качества обслуживания	Заказ через Интернет, по телефону, курьерская доставка, сотрудничество с сервисными фирмами, службами доставки, гарантийный ремонт

Организационная структура и управление магазином очень просты: руководство осуществляет директор, у него в подчинении два продавца.

Директор и продавцы получают постоянный оклад и процент от продаж ежемесячно.

Продавцы работают неделя через неделю с понедельника по пятницу и каждые субботу, воскресенье.

Описание бизнеса. Основной вид деятельности магазина — розничная торговля велосипедами. Партнерами являются эксклюзивные дилеры ведущих мировых производителей велосипедов. Главный аспект продаж — различные модели велосипедов как для взрослых, так и для детей в период весна — лето.

Особенностями работы магазина являются:

Режим работы: с 10:00 до 19:00 без перерывов и выходных.

Месторасположение — на одной из самых оживленных дорог города, внутри торгового комплекса «О'Кей».

Выбрать товар можно как непосредственно в магазине, так и на интернет-сайте. Заказ через телефон и Интернет. Доставка по городу бесплатно. Консультации при выборе товара.

Оплата товара и его доставки производится наличным или безналичным платежом.

На весь ассортимент товара распространяются гарантии в соответствии с Законом о правах потребителя

Маркетинг. В настоящее время в Москве функционирует значительное число спортивных магазинов. Однако ни один из них не отвечает главным принципам — доступным ценам и широкому ассортименту.

Основными потребителями велосипедов являются дети и подростки. Взрослые и молодежь составляют всего 5%. Покупка велосипедов осуществляется также через частных поставщиков велосипедов, в основном из Японии, Китая и Кореи.

За последнее время наметился рост спроса на велосипеды. В основном это связано с расширением ассортимента, появлением аксессуаров к товарам, осознанием необходимости ведения здорового образа жизни.

Спрос на спортивные товары не обладает ярко выраженной сезонностью, однако присутствуют циклические изменения объемов осенью и в конце зимы.

SWOT – анализ магазина Bicycle

Сильные стороны	Слабые стороны
Удобный режим работы	Ориентация на один вид товара
Интенсивность транспортного потока	Небольшой срок работы магазина

	Высокое качество продукции		
	Высокий уровень обслуживания		
	<i>Возможности</i>		<i>Угрозы</i>
	Организация велоклуба		Появление новых конкурентов
	Открытие велосервиса		

Вся маркетинговая деятельность магазина сводится к периодической рекламе продукции в спортивных журналах.

Конкуренты. На данный момент в Москве в районе, где расположен магазин, занимаются продажей велосипедов шесть магазинов. Четыре из них не специализируются на продаже велосипедов.

2. Туристическая компания ООО «Босфор-тур». Поскольку основной ориентир их деятельности направлен на предоставление туристических услуг, ассортимент велосипедов производства Кореи, Японии, России очень небогатый.

3. В магазине «Старт» имеются велосипеды в наличии и на заказ, возможна отправка в регионы.

4. Магазин «Пелитон» больше специализируется на бытовых товарах, велосипеды предлагает только для детей от 2 до 12 лет. Возможен безналичный расчет.

5. Магазин компании «Велотрейд» имеет небольшой ассортимент велосипедов, в основном производства Тайваня.

Еще два магазина могут составить сильную конкуренцию.

1. Магазин «Альянс» имеет очень богатый ассортимент велосипедов и аксессуаров к ним производства Россия — Тайвань, США — Китай, Тайвань.

2. Магазин «Спорттовары» имеет небольшой выбор велосипедов, но представленные товары высокого качества. Производство США. Большой ассортимент аксессуаров.

Сравнительные характеристики товаров по двум основным конкурентам — магазинам «Альянс» и «Спорттовары» представлены в таблице.

Основные характеристики товаров по магазинам основных конкурентов «Альянс» и «Спорттовары»

Характеристики товара-велосипеда	Альянс	Спорттовары
Цена	Умеренные	Высокие
Качество	От среднего до высокого	Высокое
Производители	Россия — Тайвань, США - Китай, Тайвань	США
Торговая марка	АТОМ, Jamis, Nerida, Peugeot	Marin
Реклама	Нет	Нет
Техническое обслуживание	Есть	Планируется
Ассортимент	Глубокий, продажа под заказ	Небольшой
Гибкость цен	Негибкие	Праздничные скидки
Основные преимущества товара	Доступная цена	Известность марки
Основные недостатки товара	Комиссионный товар	Высокая цена
Доля рынка	45	10

Задание

1. Определите основные предпринимательские риски магазина Bicycle.
2. Используя метод экспертных оценок, определите уровень предпринимательского риска.

Разработайте предложения по нивелированию предпринимательских рисков

Тема Предпринимательская среда
Ситуация 3

Рассчитайте относительный показатель конкурентных преимуществ и сделайте вывод о конкурентоспособности фирмы «Кристалл» на основании данных таблицы:

Показатели	Коэффициент весомости	Фирма Кристалл		Конкуренты			
		Баллы	Групповой показатель	Фирма Сокол		Фирма Успех	
				Баллы	Групповой показатель	Баллы	Групповой показатель
Доля рынка	0,15	5	?	2	?	1	?
Рентабельность услуг	0,15	5	?	5	?	4	?
Цена	0,1	5	?	4	?	4	?
Качество изготовления блюд	0,15	4	?	5	?	4	?
Скорость и качество обслуживания	0,15	3	7	3	7	5	7
Шоу-программа	0,15	4	?	4	?	4	?
Имидж фирмы	0,15	3	?	3	?	5	?

Тема 5. Малое предпринимательство.

Индикаторы достижения: УК-2.2

Малый бизнес

Кейс 1:

Предприятие – это корабль в море бизнеса. Если он будет крепок, то и бизнес будет успешным. В России действует заявительная форма регистрации предприятий (за исключением некоторых специальных, например, охранных, при создании которых необходимо получить разрешение в органах МВД).

Если поданные на регистрацию документы создаваемой фирмы соответствуют требованию закона, предприятие будет зарегистрировано. Запрещается отказывать в регистрации предприятию по причине его нецелесообразности (ненужности, бесполезности).

Процесс создание предприятия включает в себя несколько этапов (не по порядку):

- изготовление круглой печати и углового штампа;
- открытие постоянного расчетного счета;
- открытие временного счета в банке;
- утверждение устава предприятия и оформление протокола № 1;
- внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк;
- получения разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;
- заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия;
- передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр;
- регистрация предприятия в районной налоговой полиции;
- определение состава учредителей и разработка учредительных документов;
- регистрация предприятия.

Необходимо расположить данные этапы в правильном порядке и дать характеристику каждому этапу.

Ответить на вопросы:

- 1) Сколько по закону должен составлять минимальный уставный капитал предприятия?
- 2) Сколько должен составлять уставной капитал предприятия, если партнером предпринимателя выступает иностранец?
- 3) В виде чего может предприниматель делать взнос в уставный капитал?
- 4) Треть официально зарегистрированных предприятий на территории России сегодня не функционируют. Половина из них не проработала и одного дня.

Как Вы думаете, какой этап необходимо добавить или убрать из процесса создания

фирмы для того, чтобы избежать этого в будущем?

Критерии оценки: 0,5 балла - «отлично» ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения ситуационных задач, в полном объеме, на высоком качественном уровне;

0,4 балла - «хорошо» заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения комплексных ситуационных задач; проявивший сформированность умений в аналитической деятельности; испытывающий некоторые затруднения в формулировании выводов;

0,3 балла - «удовлетворительно» заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, интереса в решении поставленных задач; испытывающий значительные затруднения в работе;

0,2 балла - «неудовлетворительно» заслуживает студент, не выполнивший программу задания

Кейс

по разделу/теме « Малое предпринимательство»

Индикаторы достижения: УК-2.2

1 Тема (проблема) Конкурентоспособность малого бизнеса

2 Концепция: сформулировать факторы успеха малого бизнеса: конкурентные преимущества и состояние деловой среды.

3 Роли:

- **команда участников** (предпринимателей малого бизнеса);
- команда участников, представляющих государство,
- эксперты.

4 Ожидаемый(-е) результат(-ы)

Цель – сформулировать факторы успеха малого бизнеса: конкурентные преимущества и состояние деловой среды.

Постановка проблемы. Малый бизнес особенно зависит от действия многочисленных факторов и их комбинаций, определяющих деловую среду и влияющих на его конкурентоспособность.

Конкуренция в сфере малого бизнеса имеет свои особенности, заставляя предпринимателей мобилизовать всю свою энергию и способности для сохранения и укрепления своих рыночных позиций.

Для данной игры необходимо задействовать три группы:

Команда участников (предпринимателей малого бизнеса); команда участников, представляющих государство, эксперты.

Команда предпринимателей должна создать свое малое предприятие, которое функционирует в конкурентной среде, выпускает продукцию и эффективно использует ресурсный потенциал для достижения собственных целей.

Команда (государство) представляет собой внешнюю среду и государственную политику в отношении развития малого бизнеса.

Команда экспертов внимательно анализирует и оценивает обоснованность и грамотность действий двух команд по балльной оценке.

Задачи, поставленные перед участниками:

- представить предприятие малого бизнеса, действующее в рыночных условиях;
- определить вид малого предприятия в зависимости от стратегии поведения на рынке: коммутанты, пациенты, эксплеренты;

- сформулировать функции малого бизнеса, достоинства и недостатки своего предприятия малого бизнеса, его проблемы;
- определить критерии малого бизнеса;
- показать уровень государственной нагрузки на предприятие малого бизнеса (кто мешает работать?);
- представить основные слагаемые конкурентоспособности в сфере малого бизнеса;
- выполнить анализ институциональной среды;
- выполнить анализ конкурентоспособного потенциала малого предприятия;
- определить состояние деловой среды;
- сформулировать конкурентные преимущества своего малого предприятия;
- представить рыночную инфраструктуру малого бизнеса;
- определить выбор стратегии развития или выживания, учитывающей угрозы и возможности внешней среды, сильные и слабые стороны малого предприятия.

Участники должны составить схемы и заполнить таблицы для полноты ответа.



Рис. 1. Факторы успеха малого бизнеса

Кейс: Организация бизнеса, выбор организационно-правовой формы

Цель - базируясь на многообразии форм собственности предприятий, выбрать тот бизнес (выбор партнеров, клиентов, посредников), который наиболее перспективен, и обосновать его.

Постановка проблемы. Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, существующего законодательства.

При этом выбор наиболее оптимальной формы организации предпринимательской деятельности следует соотносить с возможностями, которые предоставляет действующее законодательство. При осмыслении этих проблем предприниматель принимает решение о правовом статусе учреждаемого предприятия.

Задачи, поставленные перед командами:

- сформулировать цель, предпринимательскую идею бизнеса;
- обосновать экономическую сущность предпринимательской деятельности;
- показать наличие инновационного момента (новой системы управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий);
- предложить товар, пользующийся высоким уровнем конкурентоспособности;

определить тип и выбор поставщиков, посредников, покупателей;

- предусмотреть технику деловых переговоров;
- обосновать предпосылки для успешного предпринимательского старта;
- представить «визитную карточку» предприятия.

Участники команд должны составить учредительные документы (устав предприятия, положение), выбрав одну из приведенных организационно-правовых форм:

- полное (коммандитное) товарищество;
- ООО;
- АО (публичное или непубличное);
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

Каждая команда должна представить «визитную карточку» своего бизнеса:

- общую характеристику бизнеса (цель, предпринимательская идея, экономическая сущность предпринимательской деятельности);
- особенности рынка, профиль потребителя (предпринимательская среда);
- основных конкурентов, преимущества по сравнению с ними;
- сравнительные преимущества и недостатки выбранной организационно-правовой формы с точки зрения менеджмента;
- способ принятия решений (на коллективной основе или когда предприниматель берет на себя функцию единоличного принятия решений).

Команды заполняют анкету по оценке текущей деятельности (табл. 3.2-3.5).

Таблица 3.2 - Юридические лица

Вид юридического лица	Учредители	Форма учредительных документов

Таблица 3.3 - Вид предпринимательства

Вид предпринимательства	Преимущества	Недостатки

Таблица 3.4 - Организационно-правовая форма

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки

Таблица 3.5 - Анкета по оценке текущей деятельности

1. ФИО	
2. Должность	
3. Требования к работе	
4. Функции, задачи работы	
5. Дополнительные требования	
6 Дата реализации проекта	

В анкете указать, какой сферой деятельности будут заниматься участники.

Итог: После выступления участников выбирается команда победитель

Критерии оценки:

0,5 балла - оценка «отлично» ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач, продемонстрировавшему компетентность в вопросах использования методов исследовательской деятельности, в полном объеме, на высоком качественном уровне.

0,4 балла - оценки «хорошо» заслуживает студент, владеющий достаточным

теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач; испытывающий некоторые затруднения в раскрытии задания; предоставил решение в полном объеме, выполненное на хорошем качественном уровне;

0,3 балла оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, познавательного, исследовательского интереса в решении поставленных задач; испытывающий затруднения в работе;

0,2 балла оценки «неудовлетворительно» заслуживает студент, не выполнивший программу задания.

Задания для творческого рейтинга:

Тема 6. Индивидуальный проект: Проект создания собственного бизнеса по выбору обучающегося.

Тематика аналитических записок (раздел 1,2):

1. Анализ предпринимательской активности малого и среднего бизнеса в России
2. Анализ рынков сбыта, конкурентов и положения компании на рынке
3. Аналитическая записка перспективам развития бизнеса в России
4. Аналитическая записка по проблемам развития социальной ответственности бизнеса
5. Анализ интеграционных взаимодействий представителей бизнеса
6. Аналитическая записка «Современные формы организации бизнеса в сфере торговли»

Критерии оценки:

10 баллов – выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию аналитической записки или проекта : обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблема и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, оригинальность -50%.

7 балла – выставляется обучающемуся, если основные требования к написанию аналитической записки или проекта: выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем, имеются упущения в оформлении, оригинальность -50%.

4 балла – выставляется обучающемуся, если имеются существенные отклонения от требований к содержанию аналитической записки или проекта . В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы. Оригинальность аналитической записки - 40%.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Структура зачетного задания

Наименование оценочного средства	Максимальное количество баллов
Вопрос 1 Состав и содержание нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность предпринимательства	15
Вопрос 2 Объекты предпринимательской деятельности. Виды товаров и их особенности	15
3. Практическое задание: Определите стоимость предприятия (бизнеса) в постпрогнозный период, используя модель Гордона, если известны следующие исходные данные: Денежный поток в первый год	10

постпрогнозного периода –3750 тыс. руб. Ставка дисконта –28 %.	Долгосрочные темпы роста денежного потока –3%
--	---

Перечень вопросов к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1.	Рынок - среда существования предпринимательской деятельности. Элементы и типология рынков
2.	Этапы и особенности развития предпринимательства в России
3.	Определение сущности предпринимательской деятельности в законодательных актах
4.	Права предпринимателей. Обязанности предпринимателей. Личностные качества предпринимателей
5.	Подсистемы внешней среды предпринимательства
6.	Подсистемы внутренней среды предпринимательства
7.	Субъекты предпринимательской деятельности.
8.	Объекты предпринимательской деятельности. Виды товаров и их особенности
9.	Функции предпринимательства.
10.	Цели, задачи и признаки предпринимательской деятельности
11.	Классификация предпринимательства (по основным признакам)
12.	Сущность культуры предпринимательства. Развитие культуры предпринимательства
13.	Состав и содержание нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность предпринимательства
14.	Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями
15.	Основные организационно - правовые формы предпринимательской деятельности
16.	Хозяйственные товарищества
17.	Хозяйственные общества
18.	Производственные кооперативы
19.	Государственные и муниципальные унитарные предприятия
20.	Объединения юридических лиц
21.	Некоммерческие объединения - ассоциации, союзы
22.	Содержание и основные направления предпринимательского сотрудничества
23.	Порядок государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя
24.	Роль малого предпринимательства в России. Методы государственной поддержки
25.	Содержание консультационного предпринимательства.
26.	Аутстаффинг и аутсорсинг в практике предпринимательства
27.	Содержание производственного предпринимательства.
28.	Содержание коммерческо-торгового предпринимательства.
29.	Содержание финансово-кредитного предпринимательства.
30.	Содержание социального предпринимательства
31.	Организация лизинговых операций.
32.	Бизнес-модели предпринимательских структур
33.	Современные подходы к созданию и управлению предпринимательскими структурами в сфере услуг
34.	Инфраструктура бизнеса: понятие, элементы, функции и задачи.
35.	Бизнес-идея и цель создания собственного дела
36.	Предпринимательская идея и ее жизненный цикл

37.	Методы генерации бизнес-идеи
38.	Этапы создания собственного дела
39.	Цель, задачи бизнес-плана
40.	Структура и содержание бизнес-плана.
41.	Методика разработки раздела «Организационный план» в бизнес-плане
42.	Содержание производственного раздела бизнес-плана
43.	Маркетинговый раздел бизнес-плана и его содержание
44.	Методика разработки раздела «Финансовый план» в бизнес-плане
45.	Системы налогообложения предпринимательства в России
46.	Маржинальный анализ как инструмент управления финансовыми результатами субъекта предпринимательства
47.	Критерии и показатели эффективности предпринимательского проекта
48.	Порядок образования предприятия и выбор его организационно-правовой формы
49.	Франчайзинг как форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса
50.	Экономическая безопасность предпринимательской деятельности
51.	Коммерческая информация в предпринимательстве и способы ее защиты
52.	Методы отраслевого анализа
53.	Ситуационный анализ в предпринимательстве
54.	Предпринимательский риск: сущность, классификация, меры по снижению
55.	Управление рисками в предпринимательстве
56.	Государственная регистрация организаций
57.	Порядок ликвидации юридического лица
58.	Цифровые технологии в предпринимательстве
59.	Слияние, поглощение, разделение, выделение, преобразование юридического лица
60.	Основные показатели эффективности бизнес-проекта (чистый приведенный доход, индекс прибыльности, срок окупаемости)

Задания, включаемые в зачетное задание

Номер вопроса	Перечень практических заданий к зачету
1.	Рассчитайте чистую прибыль за год, если компания получила за реализованную продукцию и оказанные услуги 8 250 000 руб., затраты на заработную плату сотрудников составили 3 000 000 руб., а общие затраты на закупку цветов составили 4 300 000 руб. Компания работает на упрощенной системе налогообложения по ставке 15%.
2.	Рассчитайте Индекс прибыльности (доходности) по двухлетнему бизнес-проекту, если известно, что: Начальные инвестиции - 35.000 Чистый денежный поток за первый год - 30.000 Чистый денежный поток за второй год - 25.000 Ставка дисконтирования 10% Стоит ли заниматься этим бизнес-проектом и почему?
3.	Вы решили открыть цветочный магазин. Какую организационно-правовую форму ведения бизнеса следует выбрать? Посчитай, сколько денежных средств потребуется для открытия стартапа с учетом оплаты зарплаты и аренды помещения на 3 месяца вперед? Вы выбрали помещение под магазин за 25 000 руб. в месяц. В этом магазине будете работать только вы. Зарплата 1 сотрудника в месяц без учета налога на доходы физического лица (НДФЛ) составит 40 000 руб. Закупка и доставка цветов в магазин будет осуществляться со складов компаний-партнеров. Оплата первой партии цветов составит 140 000 руб. Офис и полноценное ведение бухгалтерии не потребуются.
4.	Рассчитайте Чистый Дисконтированный Доход по двухлетнему бизнес-проекту, если известно, что:

	Начальные инвестиции - 35.000 Чистый денежный поток за первый год - 30.000 Чистый денежный поток за второй год - 25.000 Ставка дисконтирования 10%
5.	Первоначальная стоимость основных производственных фондов предприятия к началу планового года 6600 т.р. Стоимость вводимых в плановом году основных производственных фондов 1000 т.р. Стоимость выбывающих в течение года основных производственных фондов 500 т.р. Продолжительность эксплуатации основных производственных фондов: вводимых – 7 месяцев, выбывающих – 10 месяцев. Срок полезного использования основных производственных фондов 10 лет. Рассчитайте среднегодовую стоимость основных производственных фондов.
6.	Первоначальная стоимость основных производственных фондов предприятия к началу планового года 6600 т.р. Стоимость вводимых в плановом году основных производственных фондов 1000 т.р. Стоимость выбывающих в течение года основных производственных фондов 500 т.р. Продолжительность эксплуатации основных производственных фондов: вводимых – 7 месяцев, выбывающих – 10 месяцев. Срок полезного использования основных производственных фондов 10 лет. Рассчитайте ежегодный размер амортизационных отчислений линейным способом.
7.	Определите стоимость предприятия (бизнеса) в постпрогнозный период, используя модель Гордона, если известны следующие исходные данные: Денежный поток в первый год постпрогнозного периода –3750 тыс. руб. Ставка дисконта –28 %. Долгосрочные темпы роста денежного потока –3%
8.	Оцените экономическую ситуацию для предпринимателя. Предприниматель планирует заняться реализацией бананов. Он взял на реализацию 10 кг бананов на сумму 150 рублей, продал их за 250, на оставшиеся средства купил еще бананов, но смог продать их лишь за 50 рублей. Какую выручку получит предприниматель?
9.	Постоянные издержки составляют 450 тыс. руб. Переменные издержки 340 руб./шт. Цена реализации – 1100 руб./шт. Количество продукции – 100 и 500 шт. Рассчитать точку безубыточности в натуральном и стоимостном выражении, валовую маржу.
10.	Трое друзей решили зарегистрировать организацию. Один из них собирается участвовать в деятельности этой организации, а двое других – не собираются. Предполагаемая сфера деятельности организации связана с высокими затратами ресурсов, поэтому предприниматели заинтересованы в привлечении больших объемов финансовых средств. В случае провала все предприниматели, естественно, не хотели бы потерять все свое имущество. Вопрос. Какую организационно-правовую форму им стоит выбрать? Дать комментарий почему?
11.	Александр планирует открыть придорожное кафе на выезде из своего города, и сделать его прибыльным за 3 года. По предварительным расчётам, его начальные инвестиции составят 5 600 000 рублей, и он может рассчитывать на 1 700 000 р. чистого денежного потока за первый год, 2 600 000 – за второй и 3 100 000 – за третий. Знакомый аналитик определил ставку дисконтирования для проекта Александра в 11%. Если все прогнозы верны, стоит ли ему инвестировать в этот бизнес-проект и почему? На какой индекс прибыльности (доходности) по трехлетнему проекту может рассчитывать Александр?
12.	Руководство завода по производству насосного оборудования решило выпустить пробную партию установок для мойки автомобилей, чтобы заместить на рынке ушедшие западные компании. В первом квартале им удалось произвести и полностью продать пробную партию в 1250 ручных моек высокого давления российского образца. Себестоимость производства одной мойки составила 29 тыс. руб., а её розничная цена – 36,5 тыс. руб. Определите, насколько рентабельна оказалась первая партия моющих установок для завода? О чем говорит показатель рентабельности? Какие меры по повышению рентабельности производства может предпринять завод?
13.	На вашем счёте в банке 20 млн. руб. Банковская ставка по депозитам равна 12% годовых. Вам предлагают войти всем капиталом в организацию совместного предприятия, обещая удвоение капитала через 3 года. Принимать ли это предложение?
14.	Определите уровень критического объема продаж в натуральных единицах (Qбезубыт.), если

	постоянные затраты (FC) составляют 1500 тыс. рублей, цена единицы продукции (P) составляет 25 тыс. рублей, а удельные переменные затраты (AVC) составляют 10 тыс. рублей										
15.	Рассчитайте чистую прибыль за год, если компания получила за реализованную продукцию и оказанные услуги 8 250 000 руб., затраты на заработную плату сотрудников составили 3 000 000 руб., а общие затраты на закупку цветов составили 4 300 000 руб. Компания работает на упрощенной системе налогообложения по ставке 15%.										
16.	Коммерческая организация планирует через два года приобрести помещение под офис и склад. Эксперты оценивают будущую стоимость недвижимости в размере 28 млн руб. По банковским депозитным счетам установлены ставки в размере 22% с ежегодным начислением процентов и 20% с ежеквартальным начислением процентов. Определить, какую сумму необходимо поместить на банковский депозитный счет, чтобы через два года получить достаточную сумму для покупки недвижимости.										
17.	АО «Дельта» приняло решение построить для себя новый склад для хранения готовой продукции. Строительство решили вести самостоятельно, не привлекая подрядчиков. Для этого АО «Дельта» приобрело кирпич, бетон и прочие строительные материалы на 528 тыс. руб. (в том числе НДС — 20%). Заработная плата рабочих, которые строили склад (с учетом страховых взносов), составила 48 тыс. руб. Амортизация на основные средства, используемые в процессе строительства, начислена в размере 23 тыс. руб. Затраты на государственную регистрацию права собственности на построенный склад составили 5,5 тыс. руб. Рассчитайте налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате в бюджет										
18.	Предприятие производит продукцию по цене 2,3 тыс. р., условно-постоянные расходы составляют 630 тыс. р., условно-переменные расходы на единицу продукции равны 1,9 тыс. р. Определите следующее: 1) какой объем продукции (QKP) нужно произвести предприятию, чтобы обеспечить безубыточность производства; 2) какой объем продукции (QПР) нужно произвести предприятию, чтобы получить прибыль от реализации (ПР) в размере 5 000 р.										
19.	Выручка от реализации продукции предприятия в прошлом году составила 2 400 тыс. р.; в отчетном году – 3 360 тыс. р. Рассчитайте темп роста выручки, сделайте вывод.										
20.	Предприятие производит продукцию одного наименования. Рыночная цена на аналогичную продукцию составляет 210 руб. Производственные мощности предприятия ограничены и максимальный выпуск продукции составляет 200 единиц. Переменные расходы на единицу продукции составляют 120 руб. Общая величина постоянных расходов – 25 000 руб. Сможет ли предприятие установить на продукцию конкурентоспособную цену?										
21.	1. Как называется коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на доли между участниками. Участники не отвечают по обязательствам общества, а риск по убыткам общества несут в пределах стоимости внесенных в уставный фонд вкладов: а) акционерное общество; б) общество с дополнительной ответственностью; в) общество с ограниченной ответственностью; г) полное товарищество. 2. Что из перечисленного не является коммерческой организацией: а) хозяйственные товарищества и общества; б) государственные или муниципальные унитарные предприятия в) производственные кооперативы; г) потребительские кооперативы										
22.	Соотнесите термины и определения между собой. <table border="1" data-bbox="316 1771 1524 2049"> <tr> <td>1. Бюджет.</td><td>А) несовершенная конкуренция, при которой на рынке доминирует небольшое количество организаций</td></tr> <tr> <td>2. Конкуренция</td><td>Б) превышение доходов над расходами.</td></tr> <tr> <td>3. Дивиденд</td><td>В) финансовый документ, отражающий баланс доходов и расходов организации, физического лица</td></tr> <tr> <td>4. Акция</td><td>Г) соперничество компаний за долю на рынке.</td></tr> <tr> <td>5. Залог</td><td>Д) фиксированный доход, получаемый</td></tr> </table>	1. Бюджет.	А) несовершенная конкуренция, при которой на рынке доминирует небольшое количество организаций	2. Конкуренция	Б) превышение доходов над расходами.	3. Дивиденд	В) финансовый документ, отражающий баланс доходов и расходов организации, физического лица	4. Акция	Г) соперничество компаний за долю на рынке.	5. Залог	Д) фиксированный доход, получаемый
1. Бюджет.	А) несовершенная конкуренция, при которой на рынке доминирует небольшое количество организаций										
2. Конкуренция	Б) превышение доходов над расходами.										
3. Дивиденд	В) финансовый документ, отражающий баланс доходов и расходов организации, физического лица										
4. Акция	Г) соперничество компаний за долю на рынке.										
5. Залог	Д) фиксированный доход, получаемый										

		дольщиком компании в результате распределения чистой прибыли 6. Выручка 7. Фишинг 8. Синдикат. 9. Профицит 10. Олигополия
		Е) долевая ценная бумага, дающая право голоса при принятии управленческих решений и получение фиксированного дохода по итогам финансового года Ж) объединение компаний в единую структуру для совместной реализации коммерческой деятельности З) вид интернет-мошенничества, целью которого является похищение платежных реквизитов и паролей пользователей компьютеров И) совокупная сумма денежных средств, полученных от основных видов деятельности организации до вычета себестоимости, прочих расходов и налогов. К) имущество, которое служит гарантией возврата займа или кредита.
23.	1. Количество заказов на Wildberries, Ozon, «Мегамаркете», «Яндекс Маркете», AliExpress, KazanExpress достигло 3,4 млрд во второй половине 2023 года (отчет от 13.10.2023). Это составляет 75% от всего рынка маркетплейсов (доля 6 игроков составляет 75%). При этом на данном рынке России появляются новые игроки. Предложите возможные решения для небольших и/или новых игроков рынка маркетплейсов (как противостоять гигантамлидера данного рынка). 2. ТАМ (Total Addressable Market) – это: А. Весь потенциальный объем рынка Б. Общий объем целевого рынка В. Доступный объем рынка Г. Реально достижимый объем рынка	
24.	Ради экономии на страховых взносах знакомый предприниматель посоветовал Александру расторгнуть трудовые договоры с частью сотрудников и перезаключить их заново с теми же людьми, но уже как с самозанятыми. Александр решил провести эксперимент и договорился с 5 сотрудниками, что повысит им среднюю месячную зарплату с 40.000 руб. до 45.000 руб., при условии, что они согласятся перейти на режим самозанятых. Будет ли это выгодно для бизнеса Александра?	
25.	1. Предприниматель в целях привлечения инвестиций для своего бизнеса анализировал преимущества лизинга по сравнению с кредитом. Какие из них он мог бы выделить? А. Проценты по договору лизинга ниже, чем по кредитному договору Б. Лизинг предусматривает возможность временной финансовой аренды с последующим возвратом лизингодателю актива, если он больше не нужен В. По договору лизинга не требуется залог в отличие от кредитного договора Г. Благодаря учёту лизинговых платежей у компании увеличивается налогооблагаемая база, и налог на прибыль уплачивается с большей суммы. 2. По какому принципу предпринимателей и предприятия относят к субъектам МСП? А. состав и характеристика участников, объем выручки за год, средняя численность работников Б. средняя численность работников, способ регистрации, количество участников в уставном капитале В. объем выручки за год, организационно-правовая форма, отраслевая принадлежность Г. средняя численность работников, размер уставного капитала, объем выручки в год.	
26.	1. Доход самозанятого превысил 2,4 млн. в год, что ему делать? (возможно несколько вариантов ответа) А. Закрывать бизнес до конца текущего года и вновь зарегистрироваться в качестве самозанятого с началом следующего года; Б. Продолжить сотрудничество с юридическими лицами и ИП в качестве физического лица на основании договоров ГПХ; В. Продолжить сотрудничество с юридическими лицами и ИП в качестве самозанятого, но	

	подать декларацию на сумму превышения и заплатить налог 13%; Г. Продолжить работу в качестве самозанятого, но в следующем году лимит 2,4 млн будет автоматически уменьшен на сумму превышения. 2. Продажа капсульных кофе-машин является примером бизнес-модели: А. Длинный хвост Б. Дискаунтер В. Наживка и крючок Г. Добавленная стоимость																		
27.	После нескольких лет работы предприниматель, зарегистрировав ООО, создала региональную сеть салонов красоты. Совокупный годовой доход компании приблизился к цифре в 200 млн. Для того, чтобы сохранить применение специального налогового режима, было принято решение перевести финансовый оборот части салонов на ИП, которыми выступили управляющие этими салонами. Можно ли было так поступать? А. Да, это обычная практика в подобной ситуации. Б. Да, поскольку решения теперь принимают новые ИП – руководители образованных предпринимательских структур. В. Нет, поскольку передача полномочий от ООО к ИП запрещена законодательно. Г. Да, поскольку у новых предпринимательских структур сохранился вид деятельности, поставщики и кадровый состав. Д. Можно, но ситуация не изменится, поскольку ООО и салоны, работающие теперь от лица ИП, подают единую налоговую отчетность. Е. Нет, поскольку сохранение вида деятельности и кадрового состава косвенно указывают на дробление бизнеса.																		
28.	<table border="1"> <tr> <th colspan="2">Соотнесите название метрики, и что она показывает при оценке эффективности онлайн-продаж</th></tr> <tr> <td>UA (User Acquisition)</td><td>Доход на пользователя. Показывает, какой доход компания получает с одного пользователя за определённый период - день/месяц/год</td></tr> <tr> <td>CAC (Customer acquisition cost)</td><td>Показывает, сколько покупок в среднем совершают клиенты за период</td></tr> <tr> <td>LTV (Customer lifetime value)</td><td>Стоимость привлечения одного покупателя</td></tr> <tr> <td>CTR (Click-through Rate)</td><td>Цена за целевое действие</td></tr> <tr> <td>CR (Conversion rate)</td><td>Конверсия. Показывает, сколько процентов потенциальных клиентов совершают нужные действия</td></tr> <tr> <td>ARPPU (Average Revenue per paying user)</td><td>Привлечение пользователей на сайт. Пользователь - не обязательно клиент</td></tr> <tr> <td>CPA (Cost per Action)</td><td>Кликабельность. Показывает, сколько человек увидели рекламу, а сколько по ней кликнули. Измеряется в процентах.</td></tr> <tr> <td>APC (Average payment cost)</td><td>Доход от пользователя за период взаимодействия с ним (например, месяц или год)</td></tr> </table>	Соотнесите название метрики, и что она показывает при оценке эффективности онлайн-продаж		UA (User Acquisition)	Доход на пользователя. Показывает, какой доход компания получает с одного пользователя за определённый период - день/месяц/год	CAC (Customer acquisition cost)	Показывает, сколько покупок в среднем совершают клиенты за период	LTV (Customer lifetime value)	Стоимость привлечения одного покупателя	CTR (Click-through Rate)	Цена за целевое действие	CR (Conversion rate)	Конверсия. Показывает, сколько процентов потенциальных клиентов совершают нужные действия	ARPPU (Average Revenue per paying user)	Привлечение пользователей на сайт. Пользователь - не обязательно клиент	CPA (Cost per Action)	Кликабельность. Показывает, сколько человек увидели рекламу, а сколько по ней кликнули. Измеряется в процентах.	APC (Average payment cost)	Доход от пользователя за период взаимодействия с ним (например, месяц или год)
Соотнесите название метрики, и что она показывает при оценке эффективности онлайн-продаж																			
UA (User Acquisition)	Доход на пользователя. Показывает, какой доход компания получает с одного пользователя за определённый период - день/месяц/год																		
CAC (Customer acquisition cost)	Показывает, сколько покупок в среднем совершают клиенты за период																		
LTV (Customer lifetime value)	Стоимость привлечения одного покупателя																		
CTR (Click-through Rate)	Цена за целевое действие																		
CR (Conversion rate)	Конверсия. Показывает, сколько процентов потенциальных клиентов совершают нужные действия																		
ARPPU (Average Revenue per paying user)	Привлечение пользователей на сайт. Пользователь - не обязательно клиент																		
CPA (Cost per Action)	Кликабельность. Показывает, сколько человек увидели рекламу, а сколько по ней кликнули. Измеряется в процентах.																		
APC (Average payment cost)	Доход от пользователя за период взаимодействия с ним (например, месяц или год)																		
29.	1. Какое обязательное условие должно быть выполнено, чтобы предприниматель мог иметь возможность применять Единый сельскохозяйственный налог? А. численность работников не более 15 человек; Б. доходы от сельскохозяйственной деятельности должны быть более 70%; В. бизнес должен быть зарегистрирован в сельской местности; Г. получить лицензию в местном налоговом органе 2. Возможна ли для юридического лица ситуация, когда при применении УСН по способу «Доходы минус расходы» вместо ставки 15% используется ставка 10%? А. возможна, если региональным законом предусмотрено снижение ставки до 10%; Б. нет, так как все юридические лица при таком способе уплачивают 15% в соответствии с федеральным законодательством; В. возможна, если торгует товарами, на которые распространяется пониженная ставка НДС																		
30.	1. Денежный поток (кэш-фло, от англ. cash-flow) это: А. Будущая стоимость сегодняшних инвестиций; Б. План движения денежных средств компании, включающий все входящие и исходящие																		

	платежи; В. Первоначальные инвестиции за вычетом выплаченных процентов; Г. Регулярный доход предприятия 2. Использование Общества с ограниченной ответственностью в качестве организационной формы для ведения бизнеса, в отличие от Индивидуального Предпринимательства, позволяет: А. Получить господдержку; Б. Работать с госкомпаниями; В. Использовать общую систему налогообложения; Г. Продать долю в бизнесе сторонним инвесторам
--	---

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерия оценивания	Уровень освоения компетенций
85-100 баллов	зачтено	УК-2	УК-2.2	Знает верно и в полном объеме: - основные методы принятия решений, в том числе в условиях риска и неопределенности - виды и источники возникновения рисков принятия решений, методы управления ими - основные нормативно-правовые документы, регламентирующие процесс принятия решений в конкретной предметной области; Умеет верно и в полном объеме: - проводить многофакторный анализ элементов предметной области для выявления ограничений при принятии решений - разрабатывать и оценивать альтернативные решения с учетом рисков - выбирать оптимальные решения исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Продвинутый
70 – 84 баллов	«зачтено»	УК-2	УК-2.2	Знает с незначительными замечаниями: - основные методы принятия решений, в том числе в условиях риска и неопределенности - виды и источники возникновения рисков принятия решений, методы управления ими - основные нормативно-правовые документы, регламентирующие процесс принятия решений в конкретной предметной области; Умеет с незначительными замечаниями: - проводить многофакторный анализ элементов предметной области для выявления ограничений при принятии решений - разрабатывать и оценивать альтернативные решения с учетом рисков - выбирать оптимальные решения исходя из действующих правовых	Повышенный

				норм, имеющихся ресурсов и ограничений	
50 – 69 баллов	«зачтено»	УК-2	УК-2.2	Знает на базовом уровне, с ошибками: - основные методы принятия решений, в том числе в условиях риска и неопределенности - виды и источники возникновения рисков принятия решений, методы управления ими - основные нормативно-правовые документы, регламентирующие процесс принятия решений в конкретной предметной области; Умеет на базовом уровне, с ошибками: - проводить многофакторный анализ элементов предметной области для выявления ограничений при принятии решений - разрабатывать и оценивать альтернативные решения с учетом рисков - выбирать оптимальные решения исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Базовый
менее 50 баллов	«не зачтено»	УК-2	УК-2.2	Не знает на базовом уровне: - основные методы принятия решений, в том числе в условиях риска и неопределенности - виды и источники возникновения рисков принятия решений, методы управления ими - основные нормативно-правовые документы, регламентирующие процесс принятия решений в конкретной предметной области; Не умеет на базовом уровне: - проводить многофакторный анализ элементов предметной области для выявления ограничений при принятии решений - разрабатывать и оценивать альтернативные решения с учетом рисков - выбирать оптимальные решения исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Компетенции не сформирова ны