

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич
Должность: Директор
Дата подписания: 29.06.2022 14:54:13
Уникальный программный ключ:
b683afe664d7e9f64175886cf9626a196149ad56

СТЕРЛИТАМАКСКИЙ ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет
Кафедра

Экономический
Экономической теории и анализа

Оценочные материалы по дисциплине (модулю)

дисциплина *Предпринимательство: история, теория и современная практика*

Блок Б1, часть, формируемая участниками образовательных отношений,
Б1.В.ДВ.03.01

цикл дисциплины и его часть (обязательная часть или часть, формируемая участниками образовательных отношений)

Направление

38.04.01

код

Экономика

наименование направления

Программа

Экономика бизнеса

Форма обучения

Заочная

Для поступивших на обучение в
2021 г.

Разработчик (составитель)
кандидат экономических наук, доцент
Мурзагалина Г. М.
ученая степень, должность, ФИО

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)	3
2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)	6
3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания	12

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Показатели и критерии оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)				Вид оценочного средства
			1	2	3	4	
			неуд.	удовл.	хорошо	отлично	
ПК-3. Способен определять направления развития организации	ПК-3.1. Оценивает текущее состояние организации, для определения направлений ее развития.	Обучающийся должен: Знать методики оценки деятельности в соответствии с разработанными показателями. Уметь анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Владеть навыками оценивания текущего состояния	Отсутствуют знания и умения	Знать методики оценки деятельности в соответствии с разработанным и показателями.	Уметь анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации.	Отлично знать методики оценки деятельности в соответствии с разработанными показателями. Уметь анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации.	Устный опрос

		организации, для определения направлений ее развития.					
ПК-3.2. Определяет параметры развития организации в перспективе.	Обучающийся должен: Знать методы сбора, анализа, систематизации, хранения и поддержания в актуальном состоянии информации бизнес-анализа Уметь анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами, а также разрабатывать бизнес-кейсы Владеть навыками определения параметров	Отсутствуют знания и умения	Знать методы сбора, анализа, систематизации, хранения и поддержания в актуальном состоянии информации бизнес-анализа.	Уметь анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами, а также разрабатывать бизнес-кейсы.	Отлично знать методы сбора, анализа, систематизации, хранения и поддержания в актуальном состоянии информации бизнес-анализа. Уметь анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами, а также разрабатывать бизнес-кейсы.	Тестовые задания	

		развития организации в перспективе					
ПК-3.3. Оценивает бизнес-возможности организации при внедрении стратегических изменений.	Обучающийся должен: Знать предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа Уметь выявлять, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации Владеть навыками оценки бизнес-возможности организации при внедрении стратегических изменений	Отсутствуют знания и умения	Знает предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Умеет выявлять, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации.	Отлично знает предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. Умеет выявлять, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации.	Контрольная работа	

2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Перечень вопросов к устному опросу

Вопросы для устного опроса для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору 3.1

1. Сущность предпринимательства.
2. Интрапренерство в предпринимательской деятельности.
3. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства.
4. Сущность предпринимательской среды.
5. Конкуренция и предпринимательская среда.
6. Внешняя предпринимательская среда.
7. Внутренняя предпринимательская среда.
8. Метод SWOT-анализа.
9. Метод PEST-анализа.
10. Матрица BCG.
11. Предпринимательство и экономическая свобода.
12. Классификация предпринимательства.
13. Виды предпринимательской деятельности.
14. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
15. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой.
16. Инновационное предпринимательство.
17. Субъекты предпринимательской деятельности.
18. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
19. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.
20. Место и роль малого предпринимательства в обществе.
21. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах.
22. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
23. Проблемы развития малого предпринимательства в России.
24. Малое предпринимательство и средний класс.
25. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства.

Тестовые задания для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору 3.2

Вариант 1

1. Имеет ли индивидуальный предприниматель статус юридического лица?
 1. А.
 2. Нет.
3. Статус определяется конкретно для каждого индивидуального предпринимателя при его регистрации.
4. Статус определяется в зависимости от вида предпринимательской деятельности.
2. Имеет ли право индивидуальный предприниматель использовать в своей деятельности наемный труд?
 1. Нет
 2. Да.
 3. Да, но только на основе гражданско-правовых договоров (подряда, перевозки, купли-продажи, хранения, займа).
3. Минимальный размер уставного капитала закрытого акционерного общества составляет:
 1. 1000 МРОТ.
 2. 100 МРОТ.

3. Минимальный размер уставного капитала закрытого акционерного общества законодательно не устанавливается.

4. Какая из организационно-правовых форм организаций отсутствует в российском законодательстве?

1. Общество с ограниченной ответственностью.

2. Товарищество с ограниченной ответственностью.

3. Закрытое акционерное общество.

4. Открытое акционерное общество.

5. К полному определению бизнес-плана относят:

1. План, который описывает и обосновывает бизнес-идею без анализа внешней среды

2. План, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

3. Любой план предпринимателя, который открывает новый бизнес.

4. План действий фирмы, который содержит информацию о фирме, товаре, рынке и конкурентах.

Вариант 2

1. Организационный план – раздел бизнес-плана, в котором:

1. Представляется производственный процесс с указанием его структуры и трудоемкости.

2. Отражается организационная структура вновь созданного предприятия.

3. Отражается организация плана сбыта произведенной продукции.

2. Торговые риски – это:

1. Вероятность потерь финансовых ресурсов, инфляционные и дефляционные риски, валютные риски и риски ликвидности.

2. Риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, недоставки товара и т. п.

3. Риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т. п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

4. Риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т. п.

3. К коммерческим рискам не относят:

1. Имущественные риски.

2. Производственные риски.

3. Финансовые риски.

4. Политические риски.

5. Торговые риски.

4. В каком разделе бизнес-плана будут представлены ожидаемые финансовые результаты (бюджет) проекта?

1. В описании производства.

2. В финансовом плане.

3. В описании предприятия.

4. В резюме.

5. Что из перечисленного ниже не должно содержаться в разделе «Маркетинг» бизнес-плана?

1. Описание целевого рынка потребителей.

2. Описание конкурентов.

3. Ценовая политика.

4. Кадровый состав предприятия или фирмы.

Вариант 3

1. Резюме бизнес-плана – это:
 1. Краткое описание раздела «План маркетинга».
 2. Сжатый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или развивая имеющиеся, в разделе определяются все направления и сферы деятельности фирмы.
 3. Краткое содержание финансового плана.
 4. Раздел бизнес-плана, содержащий описание целевого рынка потребителей.
2. Упрощенная система налогообложения относится к:
 1. Специальному режиму налогообложения.
 2. Общему режиму налогообложения.
 3. Льготному режиму налогообложения.
 4. Режиму «налоговые каникулы».
3. К внешним факторам предпринимательского риска относят:
 1. Административно-управленческие факторы.
 2. Инженерно-научные факторы.
 3. Организационно-структурные факторы.
 4. Факторы региональной экономической ситуации.
4. Сегментация рынка – это:
 1. Разделение рынка на отдельные части (сегменты).
 2. Стратегия выбранного проникновения на рынок (сегменты).
 3. Деятельность по классификации возможных потребителей в соответствии с качественными особенностями их спроса.
 4. Процесс выявления спроса на производимую продукцию.
 5. Главная задача, стоящая перед разработчиками бизнес-плана, это:
 1. Определить сроки реализации проекта.
 2. Определить стоимость проекта.
 3. Возможность начать реализацию разрабатываемого проекта.
 4. Привлечение инвесторов.

Вариант 4

1. К переменным затратам относится:
 1. Амортизация оборудования.
 2. Топливо и энергия на технологические цели.
 3. Аренда помещений.
 4. Проценты за пользование краткосрочным кредитом.
2. Запас финансовой прочности представляет собой:
 1. Разницу между фактическим объемом производства и объемом производства в точке безубыточности.
 2. Стоимость продукции, отгруженной покупателям.
 3. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской.
3. Система мероприятий по комплексному изучению рынка и возможности активного воздействия на покупательский спрос – это:
 1. Контроллинг.
 2. Маркетинг.
 3. Мониторинг.
 4. Сегментирование рынка.
4. Метод экстраполяции как один из основных методов планирования – это:
 1. Метод, при котором выявленные в прошлом тенденции развития предприятия распространяются на будущий период.
 2. Метод, в основе которого используются прогрессивные нормы использования ресурсов.
 3. Целенаправленное согласование направлений использования ресурсов с источниками их образования (поступления) по всей системе взаимосвязанных материальных, финансовых и трудовых балансов.

4. Метод, при котором предприятие устанавливает цель в будущем и, исходя из нее, определяет промежуточные плановые показатели.

5. Концепт бизнес-плана – это:

1. Изложение перед высшим руководством корпорации плана в развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста, оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.

2. Изложение перспектив развития компании на предстоящий период перед советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.

3. Изложение коммерческой идеи или инвестиционного проекта, являющейся основой для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его заинтересованности или возможной вовлеченности в проект. Изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

Вариант 5

1. К внутренним факторам предпринимательского риска относят:

1. Факторы конкуренции.
2. Административно-управленческие факторы.
3. Факторы региональной экономической ситуации.
4. Факторы техногенных ситуаций.

2. Выберите функцию, которая не относится к основным функциям бизнес-плана:

1. Разработка модели бизнеса, отработка стратегии.
2. Средство мониторинга: контроль настоящего и сравнение результатов с ожидаемыми.
3. Функция контроля качества выпускаемой предприятием продукции.
4. Инструмент для доступа к финансовым ресурсам, привлечение кредиторов и инвесторов.

3.Какая из нижеперечисленных организаций является коммерческой?

1. Потребительский кооператив.
2. Производственный кооператив.
3. Религиозная организация.
4. Учреждение.

4.Какова отличительная черта бизнес-плана:

1. Ориентир на получение прибыльного бизнеса и снижение издержек.
2. Долгосрочность планирования, ориентация на стратегическое развитие
3. Краткосрочность плана.

4. Сводный характер бизнес-плана (связь сфер: от производственно-технической до маркетинго-сбытовой, их взаимное влияние и влияние на результирующие показатели)

5.Какая из организационно-правовых форм организаций отсутствует в российском законодательстве?

1. Общество с ограниченной ответственностью.
2. Товарищество с ограниченной ответственностью.
3. Закрытое акционерное общество.
4. Открытое акционерное общество.

6. К полному определению бизнес-плана относят:

1. План, который описывает и обосновывает бизнес-идею без анализа внешней среды
2. План, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.
3. Любой план предпринимателя, который открывает новый бизнес.
4. План действий фирмы, который содержит информацию о фирме, товаре, рынке и конкурентах.

7. Резюме бизнес-плана – это:

1. Краткое описание раздела «План маркетинга».
2. Сжатый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или развивая имеющиеся, в разделе определяются все направления и сферы деятельности фирмы.
3. Краткое содержание финансового плана.
4. Раздел бизнес-плана, содержащий описание целевого рынка потребителей.
8. Упрощенная система налогообложения относится к:
 1. Специальному режиму налогообложения.
 2. Общему режиму налогообложения.
 3. Льготному режиму налогообложения.
 4. Режиму «налоговые каникулы».
9. К внешним факторам предпринимательского риска относят:
 1. Административно-управленческие факторы.
 2. Инженерно-научные факторы.
 3. Организационно-структурные факторы.
 4. Факторы региональной экономической ситуации.
10. Система мероприятий по комплексному изучению рынка и возможности активного воздействия на покупательский спрос – это:
 1. Контроллинг.
 2. Маркетинг.
 3. Мониторинг.
 4. Сегментирование рынка.

Контрольные работы для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору 3.3

Контрольная работа №1.

Творческое задание «Организация бизнеса»

Цель: выбрать перспективный бизнес в нефтегазовой отрасли и обосновать его.

Задачи студентов: сформулировать цель, предпринимательскую идею бизнеса; обосновать экономическую сущность предпринимательской деятельности; показать инновационные моменты в предлагаемом бизнесе; предложить товар, обладающий высоким уровнем конкурентоспособности; определить тип и выбор поставщиков, посредников, покупателей; предусмотреть технику деловых переговоров; обосновать предпосылки для успешного начала деятельности; представить «визитную карточку» предлагаемого бизнеса.

Задание выполняется студентами самостоятельно – в индивидуальном порядке.

Первый этап – ознакомление с целью и задачами работы, уточнение содержания задания.

Второй этап – домашняя работа. Подготовка «визитной карточки» своего бизнеса: общую характеристику бизнеса (цель, предпринимательская идея, экономическая сущность деятельности); особенности рынка, профиль потребителя (предпринимательская среда); основных конкурентов, преимущества предлагаемого бизнеса по сравнению с конкурентами; сравнительные преимущества и недостатки выбранной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности с точки зрения менеджмента; способ принятия решений (коллективный или единоличный).

Третий этап – защита проекта.

Контрольная работа №2.

1. Провести SWOT-анализ компании и определить сильные и слабые стороны компании «Магнит» в связи с возможностями и рисками, которые вы определили.
2. Сформировать миссию компании «Магнит»;
3. Определить основные тактики и действия, которые потребуются для реализации

стратегии, выбранной вами для «Магнит».

Контрольная работа №3.

1. Выделить основные тенденции окружающей среды, влияющие на производителя лыжного оборудования «Ларсен», возможности и риски.
2. Провести PEST-анализ внешней среды, дать его количественную интерпретацию, определить факторы, в наибольшей степени влияющие на деятельность компании;
3. Определить ключевые факторы успеха компании и ее конкурентные преимущества;
4. Определить целевые установки компании, перечень действий, которые предпринимала компания для их достижения, и оценить эти действия;
5. Оценить существующую стратегию компании, сформулировать основные стратегические варианты компании и предложить один из них менеджменту фирмы;

Контрольная работа №4.

Составление основных элементов бизнес-плана:

1. Общее описание проекта (что произойдет в рамках проекта);
2. Общее описание предприятия (направление деятельности);
3. Описание продукции и услуг (отличительные особенности);
4. Маркетинг-план (каким образом будет осуществляться сбыт);
5. Производственный план (описание технологической цепочки);
6. Календарный план (перечень основных этапов реализации);
7. Финансовый план (объем необходимых ресурсов для реализации).

Перечень вопросов к зачету

1. Предпринимательство в России в постсоветский период.
2. Этапы становления и развития предпринимательства. Механизм образования предпринимательских структур.
3. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика.
4. Государственное регулирование системой противодействия теневой экономике.
5. Сущность предпринимательства.
6. Интрапренерство в предпринимательской деятельности.
7. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства.
8. Сущность предпринимательской среды.
9. Конкуренция и предпринимательская среда.
10. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.
11. Предпринимательство и экономическая свобода.
12. Классификация предпринимательства.
13. Виды предпринимательской деятельности.
14. Инновационное предпринимательство.
15. Субъекты предпринимательской деятельности.
16. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
17. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.
18. Место и роль малого предпринимательства в обществе.
19. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
20. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой.
21. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах.
22. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Проблемы развития малого предпринимательства в России.
23. Малое предпринимательство и средний класс.
24. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства.
25. Цели и принципы государственной политики в области развития малого

предпринимательства.

26. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания

Рейтинг - план дисциплины

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Раздел 1.				
Текущий контроль			0	20
Аудиторная работа - выполнение лабораторных работ	3	5	0	15
Контроль самостоятельной работы	2,5	2	0	5
Рубежный контроль			0	25
Контрольная работа №1	15	1	0	15
Тестирование	10	1	0	10
Раздел 2.				
Текущий контроль			0	30
Аудиторная работа - выполнение лабораторных работ	2	11	0	22
Контроль самостоятельной работы	2	4	0	8
Рубежный контроль			0	25
Контрольная работа №2	15	1	0	15
Тестирование	10	1	0	10
		Итого:	0	100
Поощрительные баллы			0	10
Участие в конференции				10
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	-6
2. Посещение практических занятий			0	-10

Результаты обучения по дисциплине (модулю) у обучающихся оцениваются по итогам текущего контроля количественной оценкой, выраженной в рейтинговых баллах. Оценке подлежит каждое контрольное мероприятие.

При оценивании сформированности компетенций применяется четырехуровневая шкала «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично».

Максимальный балл по каждому виду оценочного средства определяется в рейтинг-плане и выражает полное (100%) освоение компетенции.

Уровень сформированности компетенции «хорошо» устанавливается в случае,

когда объем выполненных заданий соответствующего оценочного средства составляет 80-100%; «удовлетворительно» – выполнено 40-80%; «неудовлетворительно» – выполнено 0-40%

Рейтинговый балл за выполнение части или полного объема заданий соответствующего оценочного средства выставляется по формуле:

$$\text{Рейтинговый балл} = k \times \text{Максимальный балл},$$

где $k = 0,2$ при уровне освоения «неудовлетворительно», $k = 0,4$ при уровне освоения «удовлетворительно», $k = 0,8$ при уровне освоения «хорошо» и $k = 1$ при уровне освоения «отлично».

Оценка на этапе промежуточной аттестации выставляется согласно Положению о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов БашГУ:

На зачете выставляется оценка:

- зачтено - при накоплении от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),
- не зачтено - при накоплении от 0 до 59 рейтинговых баллов.

При получении на экзамене оценок «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», на зачёте оценки «зачтено» считается, что результаты обучения по дисциплине (модулю) достигнуты и компетенции на этапе изучения дисциплины (модуля) сформированы.