

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич
Должность: Директор
Дата подписания: 30.10.2023 11:37:10
Уникальный программный ключ:
b683afe664d7e9f64175886cf9626a196149ad36

СТЕРЛИТАМАКСКИЙ ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

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

Очно-заочная

Для поступивших на обучение в
2023 г.

Разработчик (составитель)

к.э.н., 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

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:

Рейтинговый балл = $k \times$ 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 УУНиТ:

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.