

2020

**ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ**

**Кафедра государственного, муниципального и экономического управления**

Рег. № 399Р.03-180/у  
«02» 07 2020 г.

**УТВЕРЖДЕН**  
на заседании кафедры  
Протокол от «22» 06 2020 г. № 9  
Заведующий кафедрой ГМиЭУ  
А. А. Волосский  
(подпись)



**ФОНД  
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**Б1.Б.18 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**38.03.01 Экономика**

Код и наименование направления подготовки (специальности)

профиль: **Финансовые рынки и финансовые технологии**

основной вид деятельности: **аналитическая, научно-исследовательская**

дополнительный вид деятельности: **организационно-управленческая, расчетно-экономическая**

(профиль и виды деятельности)

Новосибирск 2020

**Паспорт  
фонда оценочных средств**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Раздел 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности.	ОПК-4	Текущий контроль, коллоквиум, тестовые задания, дискуссия, творческое задание.
2	Раздел 2. Основы организации предпринимательства.	ОПК-4	Текущий контроль, творческое задание, круглый стол, деловая игра, тестовые задания.
3	Раздел 3. Эффективность предпринимательских решений.	ОПК-4	Текущий контроль, творческое задание, круглый стол.

\*Наименование темы (раздела) или тем (разделов) берется из рабочей программы дисциплины.

**Вопросы для коллоквиума  
по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

**Раздел 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности.**

**Раздел 2. Основы организации предпринимательства.**

1. Понятие предпринимательской деятельности.
2. Предпринимательство – как особый вид деятельности.
3. Предпринимательство – как самостоятельная деятельность.
4. Конечный результат предпринимательства.
5. Предпринимательская структура.
6. Внешняя среда предпринимательской деятельности.
7. Виды предпринимательской деятельности.
8. Субъекты предпринимательской деятельности.
9. Производственное предпринимательство.
10. Финансовое предпринимательство.
11. Коммерческое предпринимательство.
12. Понятие фирмы.
13. Организационно-правовые формы предпринимательства.
14. Индивидуальное предпринимательство, его преимущества и недостатки.
15. Акционерные компании. Особенности и преимущества.
16. Предпринимательство и тенденции роста. Способы достижения роста.
17. Объединение и слияние компаний.
18. Коммерческие банки – субъекты финансового предпринимательства.
19. Инвестиционные фонды, их значение в развитии предпринимательской деятельности.
20. Трастовые фонды. Их роль в предпринимательской деятельности.
21. Структура трастовых фондов.
22. Товарная биржа. Ее роль в коммерческом предпринимательстве.
23. Фондовая биржа. Назначение ее деятельности.
24. Понятие венчурного бизнеса.
25. Внутренние и внешние венчуры.
26. Этапы создания венчурного бизнеса.
27. Маркетинговые исследования в предпринимательстве.
28. Понятие риска в предпринимательстве.
29. Классификация предпринимательских рисков.
30. Производственные риски.
31. Финансовые риски.
32. Инновационные риски.

33. Значение картельных объединений.
34. Бизнес и предпринимательство.
35. Общества и товарищества – основные формы организации бизнеса.
36. Принципы создания собственного дела.
37. Франчайзинг – форма организации бизнеса.
38. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства.
39. Выбор источника финансирования предпринимательской деятельности.
40. Экономическая сущность лизинга.
41. Этикет предпринимателя.
42. Показатели оценки эффективности предпринимательской деятельности.
43. Взаимосвязь цели и конечного результата в предпринимательстве.
44. Особенности российского предпринимательства.
45. Государственная поддержка предпринимательской деятельности.
46. Прекращение предпринимательской деятельности (законодательство по вопросам банкротства).
47. Реорганизация предпринимательских организаций.
48. Внешнее управление организацией - должником.
49. Конкурсное производство.
50. Виды контроля эффективности предпринимательской деятельности.

**Критерии оценки:**

«Отлично» выставляется студенту по каждой теме, если он полно и правильно излагает содержание вопросов.

«Хорошо» выставляется, если студент хорошо знает основной материал, но допускает неточности.

«Удовлетворительно» – если студент знает только основы, затрудняется отвечать на дополнительные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется, если студент имеет неполные знания, допускает грубые ошибки.

Составитель \_\_\_\_\_



подпись

О.Г. Кабакова

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Дискуссия**  
**по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

**Раздел 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности.**

Разрешите ситуации:

1. Компания, зарегистрированная в форме ООО, имеет опыт работы на рынке 3 года и узнаваемую в своем регионе торговую марку, включая логотип и слоган. При этом товарный знак не был зарегистрирован. Один из партнеров компании решил выйти из нее и организовать собственный бизнес в той же сфере деятельности. К чему приведет такое решение? Как изменилась бы ситуация, если бы товарный знак был зарегистрирован?

2. А. И. Иванов вступил в товарищество, занимающееся мойкой машин, на правах вкладчика. Он настойчиво советовал полным товарищам И.С. Петрову и Т.Е. Сидорову брать в мойку только машины иностранного производства, поскольку их обслуживание оплачивалось дороже. Он был очень недоволен, когда И. С. Петров и Т.Е. Сидоров попросили его не вмешиваться в дело. Правы ли И. С. Петров и Т. Е. Сидоров, принимая самостоятельные решения?

3. Оборонный завод (унитарное предприятие), ранее выпускавший военную технику, несколько лет не получал заказы, соответственно, у работников не было зарплаты. Из конструкторского бюро поступило предложение хотя бы временно заняться изготовлением комплектующих для сельскохозяйственной техники. Однако директор отверг это предложение, мотивируя тем, что он лишь директор, а не хозяин-собственник. Прав ли директор? Как быть коллективу завода?

4. Александр имеет опыт оказания услуг по ИТ поддержке как физическое лицо. Он решил развиваться в этом бизнесе, официально работая с несколькими компаниями-заказчиками. Он не хочет состоять в трудовых отношениях и подчиняться трудовому распорядку. За некоторую работу заказчики готовы платить определенную сумму, включая все налоги и взносы. Почему Александру выгоднее открыть бизнес? Какую форму организации Александр выберет для регистрации своего бизнеса?

5. Переводческая фирма, зарегистрированная в форме ИП, получает годовой доход в размере 1 млн рублей. Годовая сумма фиксированных страховых взносов составляет 23 тыс. рублей + 1 % от превышения годового дохода в размере 300 тыс. рублей. Сравните сумму налога при патентной системе налогообложения и упрощенной системе с базой налогообложения «доходы». Стоимость патента для компании определите в соответствии с законом региона о патентной системе налогообложения.

6. Однокурсники решили организовать бизнес в сфере юридического консультирования. С целью снижения трудовых и финансовых затрат на регистрацию бизнеса и ведение бухгалтерского учета было решено зарегистрировать одного из друзей в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Какие потенциальные риски влечет за собой такое решение?


**Критерии оценки:**

**«Отлично»**, если студент активно участвовал в дискуссии, демонстрировал отличные знания пройденного материала;

**«Хорошо»**, если студент активно участвовал в дискуссии, но допускал небольшие неточности при освещении вопросов;

**«Удовлетворительно»**, если студент неполно раскрыл суть вопросов, допущены неточности в знаниях по предмету;

**«Неудовлетворительно»**, если студентом не раскрыто основное содержание учебного материала, активности в дискуссии не проявлял.

Составитель \_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_ О.Г. Кабакова  
подпись

22 » 06 20 20 г.

**Круглый стол**  
**по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

**Раздел 2. Основы организации предпринимательства.**

**Раздел 3. Эффективность предпринимательских решений.**

Задания для круглого стола:

**Первое задание.** Госпожа Иванова – единоличный владелец небольшой фирмы, которая специализируется на производстве женской косметики. Различные виды и марки недорогих косметических средств ориентированы на молодых студенток (возрастные границы сегмента рынка – от 16 до 25 лет).

Первоначально Иванова основала в пригороде областного города небольшую фирму, где она работала со своим мужем и детьми. Со временем ее дело значительно расширилось, однако единственной причиной, сдерживающей дальнейшее развитие фирмы, была невозможность увеличения производства и масштабов рекламной деятельности из-за недостатка финансовых средств.

В настоящее время ситуация в промышленности, производящей косметические средства, меняется очень быстро, сроки жизненного цикла отдельных видов этой продукции сокращаются. Это вынуждает фирмы уделять большое внимание выпуску новых товаров, товаров рыночной новизны, но в связи с тем, что производство недорогой косметики не является сложным процессом, фирмы-производители могут выходить на рынок с новыми товарами без значительных финансовых затрат.

Госпожа Иванова планирует расширить географический сегмент своего рынка, в частности организовать продажу продукции своей фирмы на весь южный округ. Специалист, консультирующий Иванову, советуют ей обдумать вопрос об образовании на базе ее фирмы корпорации с целью привлечения необходимых финансовых средств.

*Ответьте на вопросы:*

1. Определите, какие преимущества единоличного владения фирмой Иванова могла бы потерять при создании корпорации. Какие выгоды она при этом получила бы?

2. Оцените необходимость для госпожи Ивановой проведения маркетинговых исследований.

3. Предложите аспекты деятельности фирмы, на которых ее владелице следует сконцентрировать внимание в первую очередь.

4. Сформулируйте последствия, к которым, на Ваш взгляд, может привести повышение цен на продукцию фирмы на том сегменте рынка, где она в настоящее время работает.

5. Определите информацию, необходимую для принятия решения о выходе на новые рынки.

6. Перечислите проблемы, с которыми может столкнуться владелица фирмы при выходе с новой продукцией на рынки, предъявляющие повышенные требования к качеству товара.

**Второе задание.** Этико-деловые ситуации.

Еще в 1912 г. российскими предпринимателями были выработаны следующие принципы ведения дел в России:

- Уважай власть. Власть – необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

- Будь честен и правдив. Честность и правдивость – фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах.

- Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица трудиться на благо своей Отчизны. Такое рвение можно проявлять только при опоре на частную собственность.

- Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя с лучшей стороны.

- Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. «Единойды солгавши, кто тебе поверит». Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

- Живи по средствам. «Не зарывайся». Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

- Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

*Ответьте на вопросы:*

1. Что из приведенных принципов 1912 г. в полной мере сохранило свою актуальность и в настоящее время, а что отошло на второй план?

2. Какие новые принципы бизнеса должны быть внедрены в практику предпринимательской деятельности в России сегодня?

3. Какие принципы бизнеса считаются сегодня приоритетными?

4. Сравните принципы делового человека, разработанные в 1912 г., и заповеди предпринимателя настоящего времени.

5. Объясните причины появления новых заповедей.

6. Раскройте сущность рассматриваемых норм поведения, их влияние на успешность деятельности предпринимателя или фирмы.

7. В какой мере Вы выполняете в своей работе и жизни, рассмотренные этические нормы?

**Третье задание.** Поиск оригинальных идей и разработка эффективного рекламного текста.

Два партнера организовали фирму с небольшим штатом работников, которая занимается изготовлением мебели для крестьянского подворья, столовых, дач, подсобных участков сборных стульев, столов, табуретов, др. отличного качества и разных конструкций. Их основные торговые точки – несколько магазинов в районе. Переехав в новое помещение в дальнем пригороде, партнеры решили расширить производство, для чего им необходимо подыскать новых торговцев в радиусе примерно 150 км от своего предприятия. Они обратились в несколько магазинов в выбранном районе, но большинство из них – гораздо меньше пригородных и заинтересованы в поддержке рекламой.

Партнеры начинали понимать, какую роль может сыграть реклама. После некоторого размышления они осознали, что она обеспечит им и большую степень контроля над процессом продаж. Изучив данные о рекламных расценках подходящих местных журналов, газет, телевидения и выделив значительные средства на эти цели, партнеры пришли к выводу, что следует провести пробную рекламную кампанию. Особый интерес для потребителей представляли преимущества предлагаемого товара, включая и методы его производства. Характеризуя продукцию партнеров, можно выделить следующие моменты.

Типы производимой мебели. Столы и стулья обеденного набора, в том числе резные, сборные различных видов, кресла для отдыха. Табуреты кухонные, садовые.

Материалы. Из лучших пород дерева на заказ, отборная древесина и фанера тщательно подобраны друг к другу. Обивка из лучших сортов тканей ручной выработки. Классный дизайн.

Производство. После машинной обработки каждая деталь проходит тщательную проверку и при необходимости доводится перед сборкой вручную. Каждое изделие перед воцелением или полировкой проверяется. Используется традиционный орнамент с акцентом на местные традиции и ремесло. Продукция тщательно упаковывается.

Гарантии. За исключением случаев естественного износа, случайного повреждения или преднамеренно неправильного использования, каждое изделие имеет гарантию пятилетнего срока службы. Для поддержания репутации производителя изделий исключительного качества фирма всегда в полной мере выполняет свои гарантийные обязательства.

*Ответьте на вопросы:*

1. Сформулируйте основополагающие заявления для рекламного сообщения, позволяющие позиционировать товар.
2. Определите наиболее подходящий слоган для рекламного сообщения.
3. Напишите текст рекламного сообщения (20–25 строк).
4. Что еще необходимо для успешного продвижения данного товара на рынке.

5. Проведите конкурс рекламы и слоганов Вашего учебного заведения.

**Критерии оценки:**

**«Отлично»** выставляется студенту, если выполнены все требования по заданию, если он полно и правильно излагает содержание вопросов, активно участвует в обсуждении вопросов, грамотно аргументирует свои предложения.

**«Хорошо»** выставляется, если студент хорошо знает основной материал, но допускает неточности, но активно участвует в обсуждении проблемы.

**«Удовлетворительно»** – если студент не в полной мере выполнил требования задания, знает только основы, затрудняется отвечать на дополнительные вопросы.

**«Неудовлетворительно»** выставляется, если студент имеет неполные знания по дисциплине, допускает грубые ошибки.

Составитель \_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_ О.Г. Кабакова  
подпись

«22» 06 20 20 г.

**Творческое задание**  
**по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

**Раздел 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности.**

**Раздел 2. Основы организации предпринимательства.**

**Раздел 3. Эффективность предпринимательских решений.**

**Первое задание.** Организовать собственное дело: от момента возникновения идеи до момента получения печати. Для чего необходимо:

- обосновать выбор вида деятельности;
- обосновать выбор организационно-правовой формы новой организации;
- описать преимущества и недостатки выбранной организационной формы;
- обосновать разделы бизнес-плана;
- обосновать возможные альтернативные источники финансирования создания предприятия;
- описать процедуру регистрации предприятия;
- обосновать возможные предпринимательские риски;
- обосновать этапы реализации бизнес-плана;
- описать процедуры контроля за реализацией предпринимательской идеи.

**Второе задание.** Составить примерный договор между предпринимателями по поводу купли-продажи товара (аренды, хранения и т.д.)

Договор – это компромисс сторон, закрепление обязательств, которое берет на себя каждая из сторон, для получения того эффекта, который лежит в основе сделки.

Основные виды договоров:

- учредительный договор,
- договор купли-продажи,
- договор аренды,
- договор о кооперации,
- договор хранения и др.

Любой договор состоит из:

- преамбулы,
- основной части,
- заключительной части.

Основная часть в свою очередь делится на специфические условия: предмет договора, количество, качество товара, цена, скидки, надбавки к цене, условия поставки, формы платежа, упаковка, маркировка, ответственность сторон.

**Третье задание.** Магазин «Сластена» производит и реализует кулинарные изделия. Внезапно резко сокращается реализация продажи товаров. Анализ показал, что в других магазинах товар-аналог стоит гораздо ниже (на 35 %).

Предложите план действия конкурента для дальнейшего развития реализации товаров в магазине «Сластена». Проведите анализ нижеприведенных направлений, какие из них будут способствовать решению данной задачи?

1. Устранение конкурента.
2. Исследование конкурента, потребителя.
3. Выбор собственного целевого сегмента.
4. Определение стратегического охвата рынка.
5. Привлечение дополнительного капитала.
6. Разработка товарной, ценовой политики предприятия.

### **Критерии оценки:**

**«Отлично»** выставляется студенту, если он полно, творчески выполнил задание, хорошо знает терминологию, демонстрирует отличное знание курса, легко отвечает на дополнительные вопросы;

**«Хорошо»** – если студент творчески подошел к выполнению задания, хорошо знает основной материал, но отвечает сбивчиво, допускает неточности в экономической терминологии;

**«Удовлетворительно»** – если студент не проявил творчество при выполнении задания, формально выполнил требования, затрудняется отвечать на дополнительные и уточняющие вопросы;

**«Неудовлетворительно»** – если студент не справился с заданием, не владеет знаниями по дисциплине, не имеет навыков к творческой работе.

Составитель \_\_\_\_\_



подпись

О.Г. Кабакова

«22» 06 20 20 г.

**Деловая игра**  
**по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

**Раздел 2. Основы организации предпринимательства.**

**Деловая игра №1**

**Организация бизнеса, выбор организационно-правовой формы**

*Цель деловой игры* - 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 участниками:*

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

- полное товарищество;
- ООО;
- АО;
- 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.

Таблица 1 - Юридические лица

Вид юридического лица	Учредители	Форма учредительных документов

Таблица 2 - Вид предпринимательства

Вид предпринимательства	Достоинства	Недостатки

Таблица 3 - Организационно-правовая форма

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки

Таблица 4 - 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. После выступления участников жюри принимает решение и выбирает команду победителя.

## Деловая игра №2

### Порядок создания нового предприятия и его государственная регистрация

*Цель деловой игры* – обосновать порядок создания нового предприятия и государственной регистрации по требованиям действующего законодательства.

*Постановка проблемы.* Все вновь созданные предприятия должны пройти государственную регистрацию согласно требованиям действующего законодательства. Только зарегистрированному юридическому лицу выдается

свидетельство о регистрации, иначе его деятельность будет признана незаконной и запрещена.

*Задание.* Для данной игры необходимо задействовать три команды участвующих:

1. Команда предпринимателей, создающих новое предприятие.
2. Команда государственных структур.
3. Команда экспертов.

Каждая команда должна определить индивидуальные цели и задачи, которые им необходимо будет решить.

Задачи, поставленные перед участниками:

- Обосновать условия создания предприятия.
- Сформулировать этапы создания нового предприятия (представить схему).
- Показать порядок государственной регистрации предприятия (этапы, необходимые документы, инстанции).
- Обосновать бюрократические препоны, связанные с оформлением документов.

Участники должны также составить учредительные документы: устав предприятия, договор о создании и деятельности предприятия, протокол №1, заявление учредителя.

Команда предпринимателей должна пройти все этапы создания и регистрации предприятия.

Команда государственных структур должна разбиться на инстанции, в которых предприниматели могут осуществить свою цель.

Команда экспертов должна оценить, насколько грамотно и обоснованно предприниматели действуют для достижения своей цели, обращаясь в государственные службы.

Система оценки экспертов – балльная оценка.

### **Деловая игра №3**

#### **Разработка бизнес-плана**

*Цель деловой игры* – составить бизнес-план предпринимательского проекта.

*Постановка проблемы.* Одним из важнейших шагов на пути создания собственного предприятия является составление бизнес-плана. Бизнес-план позволяет оценить возможности, расходы, трудности и требования к тому, кто решил начать собственное дело, создать предприятие и обеспечить его функционирование.

*Задание.* Рабочая группа должна разработать бизнес-план предпринимательского проекта на тот бизнес, который наиболее перспективен и обосновать его.

Бизнес-план является главным документом взаимодействия основных участников (партнеров) разработки:

- менеджеры;

- акционеры;
- кредиторы;
- партнеры по бизнесу.

Предлагается создать 5 команд участников: менеджеров, акционеров, кредиторов, партнеров по бизнесу и экспертов. Каждая команда участников должна определить цели и задачи, которые им необходимо будет решить.

*Задачи, поставленные перед участниками:*

- сформулировать предпринимательскую идею бизнес-проекта, особенности развития предприятия;
- определить стратегию развития предприятия, общую концепцию осуществления проектов создания новой продукции, технологий;
- провести оценку предпринимательского потенциала, сильных и слабых сторон бизнеса;
- выявить резервы предприятия;
- определить мероприятия по снижению степени риска;
- обосновать привлечение инвестиций, получение банковских кредитов, привлечение потенциальных партнеров;
- представить бизнес-план предприятия.

*Задачи команды менеджеров:*

- уяснение предпринимательской идеи;
- создание команды;
- практический анализ;
- привлечение финансовых ресурсов;
- повышение качества менеджмента.

*Задачи команды акционеров:*

- оценка возможностей;
- установление и отслеживание целей и задач;
- определение потребностей в деньгах;
- анализ рыночной ситуации.

*Задачи команды кредиторов:*

- оценка ликвидности и риска;
- оценка качества управления;
- развитие финансовых и кредитных услуг.

*Задачи команды партнеров по бизнесу:*

- оценка надежности, привлекательности, развития сотрудничества;
- оценка возможности сотрудничества;
- изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции.

Участники должны составить схему общего процесса бизнес-планирования, заполнить следующие таблицы:

Таблица 1 - Преимущества и недостатки предлагаемого фирмой товара по сравнению с аналогичными товарами конкурентов

Преимущества	Недостатки	Меры по преодолению недостатков

Таблица 2 - Основные конкуренты фирмы

Название конкурирующей фирмы	Место ее расположения	Доля рынка, которым она владеет %	Предполагаемый объем продаж	Предполагаемые потери

Таблица 3 - Конкурентоспособность фирмы и главных конкурентов

Фактор конкурентоспособности	Фирма	Конкурент А	Конкурент В	Конкурент С
<b>1. ТОВАР</b>				
1.1. Качество				
1.2. Вкус				
1.3. Престиж торговой марки				
1.4. Упаковка				
1.5. Цвет				
1.6. Уникальность				
1.7. Защищенность патентами				
1.8. Многовариантность использования				
<b>2. ЦЕНА</b>				
2.1. Продажная				
2.2. Процент скидки с цены				
2.3. Сроки платежа				
2.4. Условия предоставления рассрочки				
<b>3. КАНАЛЫ СБЫТА</b>				
3.1. Формы сбыта				
- прямая доставка				
- торговые представители				
- предприятия-производители				
- оптовые посредники				
3.2. Степень охвата рынка				
3.3. Размещение складских помещений				
3.4. Система транспортировки				
3.5. Система контроля запасов				
<b>4. ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА РЫНКАХ</b>				
4.1. Реклама				
- для потребителей				
- для торговых посредников				
4.2. Индивидуальная продажа				

- стимулирование потребителей				
- демонстрационная торговля				
- показ образцов товаров				
4.3. Продажа товаров				
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ				

Таблица 4 - Стратегия и мероприятия по ее осуществлению

Стратегия	Состав мероприятий	Ответственные за мероприятие	Срок реализации мероприятия
1	№1 №2 №3		
2	№1 №2 №3		
3	№1 №2 №3		

Таблица 5 - Использование средств массовой коммуникации в рекламной деятельности

Вид рекламы	Как реализована на фирме	Эффективность (преимущества и недостатки)
1. Рассылка рекламных писем – предложений отдельным покупателям		
2. 5. Рекламные щиты на улицах вдоль автомагистралей, издание плакатов		
3. Теле- и радиореклама		
4. Реклама в Интернете, соц. сети		
5. Реклама на мелких товарах (календарях, ручках, сувенирной продукции)		
6. Издание брошюр, рекламных проспектов		
7. Свой официальный сайт		

Таблица 6 - Основные средства, необходимые для организации производства

Основные средства	Физическое состояние	Опишите существующие возможности	Укажите недостатки или дополнительные потребности и мероприятия по их устранению или удовлетворению
Земля			
Здания и сооружения			
Оборудование			
Спецмашины, техника			
Прочее			

Таблица 7 - Характеристика работников предприятия, не связанных с управлением

Профессия	Количество работников	Описание выполненной работы	Уровень квалификации	Средняя заработная плата

Таблица 8 - Оперативный план (отчет) фирмы

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	и т.д. за год	Всего за период
Рыночный потенциал фирмы в единицах товара				
Цена товара				
Объем продаж в единицах товара				
Доля фирмы в отраслевом рынке				
Запасы товара на складах				

Таблица 9 - План о доходах и расходах предприятия

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	и т.д. за год	Всего за период
Выручка от продажи товара				
Производственные издержки				
Налоги и отчисления				
Чистая прибыль				
Прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы				

Таблица 10 - План (отчет) о движении денежных средств предприятия

Показатель	1-ый месяц		2-ой месяц		и т.д. за год	Всего за период	
	план	факт	план	факт		план	факт
1. Доход от продажи товаров и услуг							
2. Денежные издержки на производство и реализацию товаров и услуг							
3. Налоги							
4. Отчисления из фонда заработной платы							
5. Дивиденды							
6. Инвестиции в имеющееся оборудование							
7. Инвестиции на приобретение нового оборудования							
8. Закупка материалов, сырья, комплектующих							

9. Затраты, связанные с повышением качества товаров, разработкой новых моделей							
10. Суммарные затраты денежных средств							
11. Добавление к активной части баланса							

Жюри оценивает грамотность и обоснованность составления бизнес-плана, активность и подготовленность всех участников дискуссии.

Деловая игра позволит участникам проявить свои управленческие и творческие способности во взаимодействии участников разработки бизнес-плана, в выборе рационального использования производственных ресурсов, повышении конкурентоспособности предприятия.

В результате подведения итогов деловой игры жюри, учитывая сильные и слабые стороны команд, оценивает их по балльной системе и выявляет победителя.

#### **Деловая игра №4**

##### **Конкурентоспособность малого бизнеса**

*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.

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;
- 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.

### **Деловая игра №9** **Лизинг в бизнесе**

Участники деловой игры должны быть разделены на несколько команд, каждая из которых представляет одну из сторон лизинговых правоотношений: лизинговую компанию, поставщика оборудования и предприятие – потенциального лизингополучателя.

В ходе игры команды проводят серию двух- и трехсторонних переговоров друг с другом, сравнивая предлагаемые на рынке условия взаимодействия и принимая наиболее выгодный для себя вариант.

*Цель* – заключение лизинговой сделки. При этом каждая из команд выполняет в игре поставленные перед ней задачи:

- задача предприятий (потенциальных лизингополучателей) – приобрести требуемое оборудование (технику) наиболее оптимальным путем;
- задача поставщиков – заключить сделки по реализации оборудования на выгодных условиях;
- задача лизинговых компаний – заключить лизинговые сделки на выгодных условиях, составить общую схему взаимодействия команд в проведении лизинговой сделки;
- обосновать риски лизинговой сделки, представить этапы реализации лизингового процесса.

Разбивка участников на группы должна проводиться таким образом, чтобы в команде присутствовали как представители лизинговых компаний, так и представители в лице поставщиков. Это позволит оптимальным образом объединить усилия участников. Участникам игры придется решать возникающие в ходе игры вопросы и преодолевать сложности переговорной битвы. Команды могут на переговорах оказаться в ситуации, когда, достигнув договоренности с одной потенциальной лизинговой компанией, вдруг получают предложения с более выгодными условиями со стороны второй компании. Придется решать возникшую проблему этического характера.

Данная деловая игра способствует реализации общих целей путем самостоятельного формирования команды единомышленников, выбора капитана,

распределения ролей, создания структуры и системы отношений в принятии управленческого решения.

Участники команд должны усвоить возможности и основные преимущества лизинга и обсудить принципы сравнения различных источников финансирования и оценки эффективности лизинга.

Деловая игра позволит участникам обсудить основные вопросы, возникающие при взаимодействии поставщиков оборудования с лизинговыми компаниями или лизингополучателями, в интерактивном режиме закрепить полученные на семинаре знания. Игра позволяет обменяться опытом, наладить доверительные контакты со многими лизинговыми компаниями в процессе совместной работы и борьбы за клиента.

Игра позволяет приобрести знания в области лизинговой деятельности и умения устанавливать полезные деловые контакты с лизинговыми компаниями и поставщиками оборудования для возможного будущего сотрудничества.

В заключение деловой игры эксперты, учитывая сильные и слабые стороны участников лизинговой сделки, определяют положительные и отрицательные качества команд и выявляют победителя.

*Постановка проблемы.* В ходе игры предоставляется уникальная возможность посмотреть на процедуру лизинговой сделки глазами различных участников лизинговой деятельности, в том числе в роли лизингополучателя. Это позволяет лучше понять потребности лизингополучателя и представлять на рынок более конкурентоспособные условия предоставления лизинга.

### **Критерии оценки:**

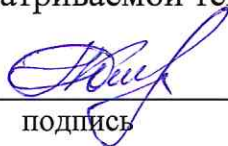
- оценка «отлично» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, решена, студент активно принимал участие, демонстрировал знания в рамках рассматриваемой темы на высоком уровне;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, решена, студент активно проявлял себя, но допускал неточности по теме;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, решена с допущением грубых ошибок по теме игры, студент не в полной мере проявлял себя;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, не решена или студент в процессе группового обсуждения не принимал активного участия; продемонстрировал отсутствие знаний в рамках рассматриваемой темы).

Составитель \_\_\_\_\_



подпись

О.Г. Кабакова

«22» 06 20 10 г.

**Тестовые задания  
по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

**Раздел 1. Теоретические основы предпринимательской деятельности.**

**Раздел 2. Основы организации предпринимательства.**

**1. Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, налогоплательщиками НДС:**

- а) признаются;
- б) не признаются;
- в) не признаются, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

**2. Ставка налога ЕНВД для индивидуальных предпринимателей:**

- а) 6%;
- б) 6% и 15%;
- в) 15%.

**3. УСН не освобождает индивидуального предпринимателя от уплаты:**

- а) НДС;
- б) НДФЛ;
- в) Налога на прибыль.

**4. Сколько видов предпринимательской деятельности, в отношении которых возможно применение патентной системы налогообложения:**

- а) 85;
- б) 63;
- в) 70.

**5. При каких видах предпринимательской деятельности не возможно использование ПСН:**

- а) производство легкомоторных аэропланов;
- б) ремонт жилья и других построек;
- в) услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства.

**6. В отношении каких видов предпринимательской деятельности Единый налог на вменённый доход не применяется:**

- а) услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом;
- б) услуги стоянок;
- в) розничная торговля;
- г) производство малотоннажных судов.

**7. Предприниматель – это:**

- а) собственник, идущий на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли;
- б) человек, который осуществил успешную коммерциализацию инновации;
- в) человек, осуществляющий долгосрочные вложения капитала в какое-либо дело с целью получения прибыли.

**8. Предпринимательство – это:**

- а) форма организации компании, фирмы, которая создается на основе договора между партнерами, в котором оговариваются их права, обязанности, ответственность;
- б) инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность;
- в) процесс создания чего-либо с целью реализации.

**9. Субъектом предпринимательской деятельности является:**

- а) физическое лицо;
- б) фирма;
- в) государство;
- г) производственная деятельность;
- д) коммерческая деятельность;
- е) операции с ценными бумагами.

**10. Объектом предпринимательства является:**

- а) физическое лицо;
- б) фирма;
- в) государство;
- г) производственная деятельность;
- д) коммерческая деятельность;
- е) операции с ценными бумагами.

**11. Правовой фундамент предпринимательской деятельности составляют:**

- а) Конституция РФ;
- б) Федеральные законы;
- в) Гражданский кодекс РФ;
- г) Налоговый кодекс РФ;
- д) Нормативно-правовые акты субъектов РФ;
- е) Свидетельство о регистрации;
- ж) Договор поставки.

**12. Какие виды предпринимательства существуют в российской практике?**

- а) производственное предпринимательство;
- б) коммерческо-торговое предпринимательство;
- в) финансово-кредитное;
- г) рыночное предпринимательство.

**Критерии оценки:**

«Отлично» получает студент, если количество правильных ответов более 90%.

«Хорошо» получает студент, если количество правильных ответов более 70%.

«Удовлетворительно» получает студент, если количество правильных ответов более 30%.

«Неудовлетворительно» получает студент, если количество правильных ответов менее 30%.

Составитель \_\_\_\_\_



подпись

О.Г. Кабакова

« 22 » 06 20 10 г.

**Темы рефератов  
по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

1. Предпринимательство как особая форма экономической активности.
2. История развития предпринимательства в России.
3. Развитие и роль конкуренции в предпринимательстве.
4. Деловая и профессиональная этика в предпринимательстве.
5. Особенности предпринимательства в сельском хозяйстве.
6. Возможности и проблемы современного бизнеса.
7. Формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в РФ.
8. Роль свободного предпринимательства в экономике государства.
9. Основные препятствия в развитии индивидуального предпринимательства в России.
10. Информационное обеспечение предпринимательства.
11. Развитие малого предпринимательства в Новосибирской области.
12. Роль институтов развития в предпринимательстве.
13. Фандрайзинг: перспективы развития в предпринимательстве.
14. Роль малого предпринимательства в экономике региона.
15. Малый бизнес в АПК: состояние и перспективы развития.
16. Проблемы малого бизнеса в России и за рубежом.
17. Государственная поддержка малого предпринимательства в России.
18. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности.
19. Роль рыночной инфраструктуры в формировании благоприятного климата для деятельности предпринимателей.
20. Роль франчайзинга в предпринимательстве.
21. Роль краудфандинга в предпринимательстве.
22. Агролизинг как инструмент в предпринимательстве.
23. Инновационное предпринимательство: состояние и перспективы развития.

Составитель \_\_\_\_\_



подпись

О.Г. Кабакова

«22» 06 20 20 г.

**Критерии оценки:**

«Зачтено» получает студент, если правильно раскрыл суть темы реферата.

«Не зачтено» получает студент, если не правильно раскрыл суть темы реферата.

**Вопросы к экзамену  
по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»**

1. Сущность понятия предпринимательская деятельность.
2. Типология предпринимательства.
3. Типы предпринимателей.
4. Принципы предпринимательской деятельности.
5. Функции предпринимательской деятельности.
6. Субъекты и объекты предпринимательства.
7. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.
8. Формы предпринимательства.
9. Коммерческие и некоммерческие организации.
10. Юридические и физические лица.
11. Организационно-правовые формы в предпринимательстве.
12. Особенности функционирования сельскохозяйственного предприятия.
13. Организационно-экономические основы сельскохозяйственных производственных кооперативов.
14. Виды сельскохозяйственных потребительских кооперативов.
15. Организационно-экономические основы акционерных обществ.
16. Организационно-экономические основы обществ с ограниченной ответственностью.
17. Организационно-экономические основы товариществ.
18. Организационно-экономические основы государственных и муниципальных унитарных предприятий.
19. Организационно-экономические основы крестьянских (фермерских хозяйств).
20. Организационно-экономические основы индивидуального предпринимательства.
21. Организационно-экономические основы самозанятых в экономике.
22. Налогообложение предпринимательской деятельности.
23. Специальные налоговые режимы для ИП.
24. Государственная регистрация предпринимательской деятельности.
25. Пошаговый алгоритм открытия собственного бизнеса.
26. Фандрайзинг. Источники фандрайзинга.
27. Виды фандрайзинга.
29. Краудфандинг. Преимущества и недостатки краудфандинга.
30. Чек-лист основных проблем предпринимателя.
31. Назначение и структура бизнес-плана.

32. Нормативно-правовые документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность.

33. Ответственность предпринимателя.

34. Права предпринимателя.

35. Упрощенная система налогообложения.

36. Патентная система налогообложения.

37. Единый сельскохозяйственный налог.

38. Налог на профессиональный доход для самозанятых.

39. Риски в предпринимательской деятельности.

40. Тендерная деятельность в предпринимательстве.

Составитель \_\_\_\_\_



подпись

О.Г. Кабакова

«22» 06 20 10 г.

### Критерии оценки:

**«Отлично»** получает студент, если правильно раскрыл суть вопросов в билете и ответил на все дополнительные вопросы.

**«Хорошо»** получает студент, если правильно раскрыл суть вопросов в билете, но не допустил неточности при ответе на дополнительные вопросы.

**«Удовлетворительно»** получает студент, если допустил неточности в ответах на вопросы по билету и при ответе на дополнительные вопросы.

**«Неудовлетворительно»** получает студент, не раскрыл сути вопроса в билете и не ответил на дополнительные вопросы.

## **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
профиль: Финансовые риски и финансовые технологии

### **Формируемые компетенции:**

1. Способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (**ОПК-4**)

1. Предпринимательство – это:

а) форма организации компании, фирмы, которая создается на основе договора между партнерами, в котором оговариваются их права, обязанности, ответственность;

б) инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность;

в) процесс создания чего-либо с целью реализации.

2. Коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических или юридических лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов, представляет собой:

а) общество с дополнительной ответственностью;

б) товарищество на вере;

в) полное товарищество;

г) общество с ограниченной ответственностью.

3. Устав организации:

а) договор о совместной деятельности, целью которой является учреждение организации;

б) свод правил, регулирующих деятельность организации;

в) свод правил внутреннего распорядка.

4. Риск в предпринимательской деятельности – это:

а) прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг.

б) система отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных негативных событий.

в) вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие не осуществится, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений.

5. УСН не освобождает индивидуального предпринимателя от уплаты:

а) НДС;

б) НДФЛ;

в) Налога на прибыль.

**По ОПК-4 получены результаты:** \_\_\_\_\_

**Критерии оценки результатов тестирования:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он отвечает верно на 80-100 % вопросов.
- оценка «хорошо», выставляется студенту, если он отвечает верно на 70-79 % вопросов.
- оценка «удовлетворительно», выставляется студенту, если он отвечает верно на 60-69 % вопросов.
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не освоил материал темы, дает менее 60 % правильных ответов.

**Итого по дисциплине количество баллов** \_\_\_\_\_

Составитель



О.Г. Кабакова

**МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ  
СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
<b>Оценка по пятибалльной системе</b>	
«Отлично»	«Высокий уровень»
«Хорошо»	«Повышенный уровень»
«Удовлетворительно»	«Пороговый уровень»
«Неудовлетворительно»	«Не достаточный»
<b>Оценка по системе «зачет – незачет»</b>	
«Зачтено»	«Достаточный»
«Не зачтено»	«Не достаточный»

**Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений,  
навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования  
компетенций**

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов»: СМК ПНД 08-01-2015, введено приказом от 28.09.2011 №371-О, утверждено ректором 12.10.2015 г. (<http://nsau.edu.ru/file/403>: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ»: СМК ПНД 77-01-2015, введено в действие приказом от 03.08.2015 №268а-О (<http://nsau.edu.ru/file/104821>: режим доступа свободный).

Составитель \_\_\_\_\_



О.Г. Кабакова

подпись

«12» 06 2020 г.