

ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
– филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
**«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**
Министерства здравоохранения Российской Федерации

УТВЕРЖДАЮ
И.о. директора ПМФИ –
филиала ФГБОУ ВО ВолгГМУ
Минздрава России
д.м.н. _____ М.В. Черников
Протокол Ученого совета № 1
от 31 августа 2020 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И
КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
ДЛЯ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ: 38.03.02 «МЕНЕДЖМЕНТ»
(уровень бакалавриата)**

Пятигорск, 2020

РАЗРАБОТЧИКИ:

Доцент кафедры экономики и организации здравоохранения и фармации, канд. экон. наук, Сергеева Е.А.

РЕЦЕНЗЕНТ:

Заведующая кафедрой экономики, менеджмента и государственного управления института сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВО СКФУ в г. Пятигорске, доктор экономических наук, доцент Штапова И.С.

В рамках дисциплины формируются следующие компетенции, подлежащие оценке настоящим ФОС:

- способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

- владением навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20).

1. ВОПРОСЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОВЕРЯЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

№	Вопросы для текущего контроля успеваемости студента	Проверяемые компетенции
	Сущность и социально – экономические условия развития предпринимательской и коммерческой деятельности	ПК 17, ПК 20
1.	Понятие предпринимательства, коммерции, бизнеса.	ПК 17, ПК 20
2.	Рынок – основа осуществления предпринимательской деятельности.	ПК 17, ПК 20
3.	Анализ рыночных возможностей.	ПК 17, ПК 20
4.	Формы и виды предпринимательской деятельности и их классификация.	ПК 17, ПК 20
5.	Государственное регулирование предпринимательской деятельности.	ПК 17, ПК 20
	Организационные формы предпринимательской деятельности в условиях различных видов конкуренции	ПК 17
1.	Характеристика организационных форм предпринимательства.	ПК 17
2.	Субъекты предпринимательской деятельности.	ПК 17
3.	Организационно-экономические формы предпринимательства.	ПК 17
4.	Организационные структуры предприятия и их выбор.	ПК 17
5.	Малое и среднее предпринимательство и его развитие в современных социально-экономических условиях хозяйствования.	ПК 17

	Предпринимательские преобразования и их обоснование	ПК 17, ПК 19, ПК 20
1.	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
2.	Инновационный замысел и его реализация в предпринимательском проекте.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
3.	Формирование бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяющие факторы и показатели.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
	Основы бизнес-планирования	ПК 17, ПК 19, ПК 20
1.	Бизнес-планирование в российском предпринимательстве.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
2.	Бизнес-план инновационного проекта.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
3.	Его структура и методы обоснования.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
4.	Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
5.	Понятие мониторинга в экономике.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
6.	Бизнес-план как основной документ в управлении предприятием.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
7.	Презентации бизнес-плана.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
	Организация реализации предпринимательского проекта	ПК 17, ПК 19, ПК 20
1.	Состав управленческих документов, выдаваемых органами государственного регулирования при государственной регистрации новых предпринимательских структур.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
2.	Правила создания учредительных документы предприятия.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
3.	Формирование уставного фонда предприятия.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
4.	Выбор режима налогообложения.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
5.	Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.	ПК 17, ПК 19, ПК 20
6.	Координация как функция управления предпринимательской деятельностью в целях обеспечения согласованности выполнения проекта, бизнес-плана всеми участниками	ПК 17, ПК 19, ПК 20

Примеры типовых контрольных заданий или иных материалов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в ходе текущего контроля успеваемости студентов.

Текущий контроль успеваемости по теме 1. Сущность и социально – экономические условия развития предпринимательской и коммерческой деятельности

Перечень вопросов к занятию:

1. Понятие предпринимательства, коммерции, бизнеса.
2. Рынок – основа осуществления предпринимательской деятельности.
3. Анализ рыночных возможностей.
4. Формы и виды предпринимательской деятельности и их классификация.
5. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Что понимается под предпринимательской деятельностью?
2. Каковы признаки предпринимательской деятельности?
3. Какие выделяют функции предпринимательской деятельности?
4. Как осуществляется анализ рыночных возможностей?
5. Что представляет собой производственное предпринимательство?
6. Что представляет собой коммерческое предпринимательство?
7. Что относится к субъектам коммерческого предпринимательства?
8. Какие существуют виды финансового предпринимательства?
9. Что представляет собой консалтинговая и аудиторская предпринимательская деятельность?
10. Что представляет собой инновационное предпринимательство?
11. Какие основные нормативно-правовые акты регулируют предпринимательскую деятельность?
12. Что представляет собой процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя?
13. Что относится к преимуществам и недостаткам франчайзинга?

Задания для практического (семинарского) занятия:

Задание 1. Заполните таблицу, используя нормы Гражданского Кодекса РФ гл. 4.

Таблица 1 – Субъекты предпринимательского права (юридические лица)

Вид субъекта	Учредительные документы учредители	Особенности организации	Условия реорганизации и ликвидации

Задание 2. Назовите, какие организационно-правовые формы фирмы эффективны, конкурентоспособны и в наибольшей степени соответствуют сферам мезоэкономики: в топливно-энергетическом и сырьевом комплексе; в агропромышленном комплексе; в военно-промышленном комплексе; в строительстве, обрабатывающей промышленности, на транспорте, в финансовой сфере; в непроизводственной сфере (образование, здравоохранение, наука, информация, спорт, туризм и т.д.)

Задание 3. Составить схему «Преобразование предприятий» по следующей форме.

Название организационно-правовой формы предприятия	Основание для преобразования	Во что могут быть преобразованы

Перечень тем рефератов:

1. История предпринимательства в России.
2. Особенности современных российских предпринимателей.
3. Государственная поддержка предпринимательства в развитых странах

Темы докладов, сообщений, презентаций:

1. Теоретические основы учения о предпринимательстве.
2. Понятие предпринимательства и его роль в обществе.

Фонд тестовых заданий по теме № 1:

1. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:

- а) ориентация на получение прибыли;
- б) готовность идти на любой риск ради получения результата;**
- в) материальная ответственность за результаты своих действий.
- г) стремление к новациям и нововведениям..

2. Для процедурного бизнеса характерно:

- а) преимущественно экстенсивный характер развития;
- б) ориентация на поиск новых правил и процедур;
- в) ассиметричные взаимоотношения между партнерами;
- г) равноправные, устойчивые взаимоотношения между партнерами.**

3. К основным формам экономической деятельности можно отнести:

- а) предпринимателя;**
- б) домашнюю хозяйку;
- в) учителя в школе;
- г) верно все перечисленное.

4. Бизнесмен отличается от предпринимателя тем, что:

- а) берет на себя риск ведения дела;
- б) занимается организацией бизнеса;
- в) ведет бизнес «традиционными» методами;**
- г) ищет новые сферы и способы ведения бизнеса.

5. К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все за исключением:

- а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
- б) специализация управленческой деятельности.**
- в) принятие на себя риска ведения дел;
- г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;

6. Современная функциональная парадигма бизнеса опирается на:

- а) менеджмент;
- б) маркетинг;
- в) стратегическое планирование;**
- г) верно все выше пересеченное.

7. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:

- а) в появлении и развитии функций бизнеса;**
- б) в полной независимости от государства;
- в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
- г) верно все выше перечисленное.

8. Для современного процедурного бизнеса прибыль является:

- а) главной целью ведения бизнеса;
- б) основным показателем эффективности деятельности предпринимателя;
- в) вознаграждением предпринимателя за принятый на себя риск ведения дела;
- г) верно б) и в).**

9. В современных условиях постиндустриального общества характерен:

- а) только интуитивный бизнес;
- б) только процедурный бизнес;

в) в основном процедурный бизнес, при сохранении в отдельных сферах и ситуациях элементов интуитивного бизнеса;

г) в основном интуитивный бизнес, при появлении в отдельных сферах и ситуациях элементов процедурного бизнеса;

10. К основным элементам бизнес операции относят:

а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;

б) поиск и организацию необходимых ресурсов;

в) организацию производства и реализации продукции;

г) верно все выше перечисленное.

11. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:

а) характер предпринимателя;

б) особенности конкуренции на рынке;

в) цели фирмы;

г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

12. К правовой инфраструктуре бизнеса относят:

а) законы и постановления;

б) обычаи хозяйственного оборота;

в) нормы деловой этики;

г) все перечисленное верно.

13. Банковская деятельность относится к :

а) производственному предпринимательству;

б) коммерческому бизнесу;

в) финансовому бизнесу;

г) бизнесу в сфере услуг.

14. К преимуществам коммерческого бизнеса можно отнести:

а) независимость от качества ресурсов:

б) простоту бизнес-операции;

в) устойчивость;

г) легкость управления.

15. Крупный бизнес выполняет в экономике следующие функции:

а) служит источником развития экономики:

б) обеспечивает устойчивость экономики;

в) накапливает и тиражирует наиболее эффективные правила и процедуры современного рационального бизнеса;

г) все выше перечисленное верно.

16. Жизнеобеспечивающее предприятие - это:

а) малое предприятие, ориентированное на рынок, которое обеспечивает своему владельцу приемлемый уровень дохода и не имеет тенденции к быстрому росту:

б) предприятие малого бизнеса, ориентированное на рынок и имеющее тенденцию к быстрому росту и высокой отдаче вложенных в него средств;

в) малое предприятие, ориентированное на обеспечение текущих потребностей своего владельца, слабо связанное с рынком и поэтому имеющее тенденций к быстрому росту;

г) только те малые предприятия, которые относятся к мельчайшему бизнесу, а поэтому часто гибнут и не имеют тенденций к быстрому росту.

17. К экономическим функциям малого бизнеса относится:

а) включение в производство временно незанятых ресурсов;

б) внедрение новых товаров и услуг;

в) обеспечение узкоспециализированными товарами и услугами;

г) верно все выше перечисленное.

18. Станции техобслуживания, работающие на основе договора, под маркой и по технологии «Тойоты» можно отнести:

- а) к традиционному малому бизнесу;
- б) венчурному бизнесу;**
- в) франчайзингу;
- г) вообще не относятся к малому бизнесу.

19. К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относятся:

- а) количество занятых на предприятии;**
- б) отраслевая принадлежность бизнеса;
- в) количество постоянных клиентов;
- г) единство собственности и управления на предприятии.

Текущий контроль успеваемости по теме 2. Организационные формы предпринимательской деятельности в условиях различных видов конкуренции

Перечень вопросов к занятию:

1. Характеристика организационных форм предпринимательства.
2. Субъекты предпринимательской деятельности.
3. Организационно-экономические формы предпринимательства.
4. Организационные структуры предприятия и их выбор.
5. Малое и среднее предпринимательство и его развитие в современных социально-экономических условиях хозяйствования.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы предприятия?
2. Перечислите и охарактеризуйте субъекты предпринимательской

деятельности?

3. Дайте понятие организационной структуре предприятия, обоснуйте их выбор?

4. Каков порядок государственной регистрации предприятия?

5. Какие основные учредительные документы юридических лиц?

6. Раскройте суть малого и среднего предпринимательства в современных социально-экономических условиях хозяйствования.

Задания для практического (семинарского) занятия:

Задание 1. Студенты получают задание подготовить доклад, отражающий основные характеристики заданных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности (ПД) по следующим параметрам: перечень документов, необходимых для регистрации; размер государственной пошлины за регистрацию; порядок регистрации; порядок ликвидации; размер уставного капитала; порядок внесения уставного капитала; состав учредительных документов; ответственность учредителей; сравнительный анализ рассмотренных организационных форм между собой.

Доклад основных положений работы и их обсуждение проводятся на практическом занятии. К сравнению предлагаются следующие организационно-правовые формы ПД: индивидуальное предпринимательство; общество с ограниченной ответственностью; публичное акционерное общество; непубличное акционерное общество; товарищество; производственный кооператив; унитарное предприятие. В результате проведенного анализа автору рекомендуется также выделить преимущества и недостатки каждой из рассмотренных организационно-правовых форм предприятий.

Задание 2. Индивидуальный предприниматель Захарян Р.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Ставропольском крае через розничную торговую сеть.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. Определите статус предпринимателя?
2. Какой документ подтверждает его деятельность?
3. В чём особенность риска его деятельности?

Задание 3. Индивидуальный предприниматель Захарян Р.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Захаряну Р.С. предпринимателей.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. Какую организационно-правовую форму они могут создать?
2. Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
3. Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей.

Задание 4. Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10 миллионов рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8 000 500 рублей, который поделён на равные доли.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. С какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
2. Какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

Перечень тем рефератов:

1. Организация торговли научно-техническими разработками, изобретениями, «ноу-хау» по лицензионным договорам
2. Разработка стратегии развития предприятия

Темы докладов, сообщений, презентаций:

1. Основные характеристики организационно-правовых форм предпринимательской деятельности в России

2. Преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности в России

Фонд тестовых заданий по теме № 2:

1. Корпорации как организационно правовой форме характерно всё, за исключением:

- а) делимость собственности акционеров.
- б) неделимость собственности имущества фирмы;
- в) это, обычно, форма организации крупного бизнеса;
- г) **единство собственности и управления.**

2. Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

- а) не может изъять свой капитал из фирмы;
- б) не может повлиять на размер своего дохода;
- в) отделен от управления;
- г) **является собственником имущества корпорации.**

3. К внешним механизмам, обеспечивающим баланс прав предпринимателей и их партнеров в рамках АО относится:

- а) система правовых ограничений;
- б) система перекрестного владения акциями;
- в) рынок контроля.
- г) **все выше перечисленное верно.**

4. Ориентации корпорации на реализацию долговременных инвестиционных проектов способствует:

- а) увеличение удельного веса физических лиц среди акционеров;

- б) увеличение удельного веса работников среди акционеров;
- в) увеличение доли консолидированных акционеров;**
- г) сокращение удельного веса администрации среди акционеров.

5. Контрольный пакет акций - это:

- а) 51% акций;
- б) пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой;
- в) пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров;**
- г) пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании.

6. Полный контроль над корпорацией получает:

- а) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях;
- б) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства;**
- в) акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам;
- г) всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией.

7. К радикальным методам реорганизации корпорации можно отнести:

- а) создание совместных предприятий;
- б) слияние корпораций;**
- в) организация консорциума;
- г) создание кооператива.

8. К основным элементам трехзвенной структуры управления АО относятся:

- а) акционеры, совет директоров и ревизионная комиссия;
- б) акционеры, совет директоров и наемные работники;
- в) акционеры, совет директоров, должностные лица (администрация);**
- г) акционеры, должностные лица (администрация), ревизионная комиссия.

9. К сильным сторонам англосаксонской модели корпорации можно отнести:

- а) легкая идентификация акционера;
- б) ориентация акционеров на долгосрочные инвестиционные программы;
- в) невысокая распыленность акций среди мелких частных инвесторов;
- г) ориентация на внутренние источники финансирования.**

Текущий контроль успеваемости по теме 3. Предпринимательские преобразования и их обоснование

Перечень вопросов к занятию:

1. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности.
2. Инновационный замысел и его реализация в предпринимательском проекте.
3. Формирование бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяющие факторы и показатели.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности.
2. Инновационный замысел и его реализация в предпринимательском проекте.
3. Формирование бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяющие факторы и показатели.

Задания для самостоятельной работы:

1. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности.

Задания для практического (семинарского) занятия:

Задание 1. Поиск и отбор бизнес-идеи. Подобрать бизнес-идеи, а затем выбрать из них лучшие можно заполнив таблицу 1.

Пояснения по выполнению задания № 1.1 Поиск и отбор бизнес-идеи:

- 1) чтобы придумать и/или найти бизнес-идею заполните в таблице 1.1 столбик № 1 – «Бизнес-идеи» (начиная с 1.1 до 1.3);

Задание № 1.1 Поиск и отбор бизнес-идей

Поиск	Выбор бизнес-идей				
	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Максимальный спрос на товар (услугу) бизнес-идеи		Сумма баллов (п.2+3+5, макс. 9 баллов)
Бизнес-идеи	3 – у вас уже достаточно денег для бизнеса 2 – не достаточно, но можно накопить (привлечь) 1 – не достаточно, не возможно накопить (привлечь)	3 – очень нравится (дело всей жизни) 2 – нравится 1 – не нравится	Количество интернет-запросов за месяц на Яндекс ² - или Гугл ³	3 – максимальный 2 – средний 1 – минимальный	
1	2	3	4	5	6
Основные способы поиска					
1. Составьте список из 3 бизнес-идей, основанных на ваших УВЛЕЧЕНИЯХ (ХОББИ) ⁴					
1.1					
1.2					
1.3					
2. Составьте список из 3 товаров/услуг (бизнес-идей), которые Вы недавно выгодно КУПИЛИ ИЛИ СОЗДАЛИ					
2.1					
2.2					
2.3					
3. Составьте список из 2 бизнес-идей, основанных на товарах/услугах с сайтов объявлений Авито (https://www.avito.ru/) и Юла (https://youla.io/) и др.					
3.1					
3.2					
4. Составьте список из 2 бизнес-идей, основанных на соц.сетях (вконтакте, инстаграм и др.)					
4.1					
4.2					
5. Напишите 2 бизнес-идей, реализация которых поможет решить существующие ПРОБЛЕМЫ, часто возникают у вас или ваших знакомых, в т.ч. на текущей, прошлой РАБОТЕ ПО НАЙМУ и/или УЧЕБЕ ⁵					
5.1					
5.2					
6. Составьте список из бизнес-идей, основанных на товарах, услугах не требующих вложения денег (например, ДРОПШИПИНГ ⁶) – что это? – смотри короткое видео по ссылке).					
6.1					
6.2					
Дополнительные способы поиска					
7. Составьте идею бизнеса, не требующего уплаты налогов (налоговые каникулы для ИП) ⁷					
7.1					
1	2	3	4	5	6
8. Составьте список из 1 бизнес-идеи, основанной на ЗАИМСТВОВАНИИ С ЗАРУБЕЖНЫХ, СТОЛИЧНЫХ РЫНКОВ					
8.1					
9. Составьте список из 1 бизнес-идеи, основанной на Франчайзинге					
9.1					
10. Составьте список из бизнес-идей, основанных на ИЗОБРЕТЕНИЯХ, открытиях, новинках и т.д.					
10.1					

2) чтобы из всех сформулированных бизнес-идей выбрать лучшие оцените их по 3 критериям, поочередно заполнив столбики со 2-го по 6-й; 3) отберите 2 бизнес-идеи с максимальным количеством баллов и отметьте их (цветом).

Задание 2. Оценка и выбор бизнес-идей. Сравните 2 отобранные бизнес-идеи между собой, заполнив табл. 2

Пояснения по выполнению задания № 1.2 Оценка и выбор бизнес-идей:

1) впишите в таблицу 2 названия бизнес-идей, которые были оценены Вами

как лучшие по итогам выполнения предыдущего задания № 1.1 Поиск и выбор бизнес-идеи;

Задание № 1.2 Оценка и выбор бизнес-идей

Критерии для сравнения	1 бизнес-идея		2 бизнес-идея	
	[впишите название]		[впишите название]	
	значение	балл	значение	балл
1	2	3	4	5
1. Формальные критерии				
1.1. Объем рынка (количество потенциальных покупателей http://wordstat.yandex.ru/)				
1.2. Маржинальность (или примерная наценка, или прибыльность), в %				
1.3. Конкурентность (кол-во конкурентов на территории)				
1.4. Уникальность (через сколько месяцев у вас могут появиться конкуренты)				
1.5. Сложность выходы на рынок (сколько времени, в неделях)				
1.6. Возможность повторных продаж тому же клиенту (кол-во повторных продаж в год)				
1.7. Сумма, денег необходимая для открытия				
1.8. Скорость оборота денег по 1 сделке (дней)				
1.9. Охват ваших клиентов				
1.10. Наличие у Вас товара/услуги, который(ю) Вы будите продавать или его образца (прототипа)				
1.12 Перспективность рынка (увеличивается/сокращается)				
ИТОГО формальные				
2. Неформальные критерии				
2.1. Нравится ли вам идея	-		-	
2.2. Мнение экспертов о бизнес-идее	-		-	
2.3. Наличие команды, которая будет реализовывать бизнес-идею				

1	2	3	4	5
2.4. Решается значимая проблема				
2.5. Знаете отрасль и товар/услугу (умеете, есть навыки)				
2.6. Готовы изучать отрасль и товар/услугу	-		-	
2.7. Готовы ли вы (психологически) уже начать лично продавать товар/услугу?	-		-	
ИТОГО неформальные				
ИТОГО (СУММА)				

2) по каждому критерию оценки сначала выставите показатель для ячейки «значение» сначала по 1-й, а потом и 2-й идее, сравнивая эти значения между собой каждой идее выставите в ячейку «балл»: 0 – за худшее значение из 2-х бизнес идей, 1 – за среднее значение, 2 балла – за лучшее значение из 2-х бизнес идей; 3) подсчитайте сумму баллов по каждой идее по формальным и неформальным критериям и общее значение. Идею, набравшую большее количество баллов можно считать приоритетнее и

развивать далее, выполняя последующие задания. Результатом этапа №1 должно стать осознанный выбор конкретной бизнес-идеи и готовность ее дальше оценивать и готовить к реализации.

Задание 3. Составление бизнес-модели. Бизнес-модель – это схематическое описание бизнеса (будущего или действующего) с целью запланировать или оценить его ключевые факторы успеха. Составить бизнес-модель можно заполнив таблицу 3 .

Пояснения по выполнению задания № 2 составление бизнес-модели:

1) заполните таблицу 3, описав ключевые составляющие ранее выбранной бизнес-идеи;

2) в строке «Конкуренты» указывается количество и название прямых конкурентов (при их наличии) или количество косвенных конкурентов. Конкуренты, которые продают аналогичные товары и услуги по сходным ценам одним и тем же категориям потребителей. Например, для продукта Coca-Cola нужно рассматривать в качестве прямых конкурентов только другие напитки «кола». Если не знаете (для крупных городов), то количество можно определить с помощью сервиса «Дубль гис» – <http://2gis.ru/>, Яндекс карты – maps.yandex.ru, Гугл карты – <https://www.google.ru/maps>. Косвенными конкурентами будут компании, чья продукция способствует удовлетворению тех же потребностей. Для Coca-Cola, например, всех тех товаров, которые позволяют потребителю удовлетворить жажду;

3) в строке «Потоки выручки» указывается одна или несколько моделей монетизации, т.е. способ, которым зарабатывает данная бизнес-идея. Выделяют следующие основные модели монетизации:

- продажа своего (производство)/перепродажа
- традиционная реализация реальных или виртуальных товаров/услуг, в том числе с помощью современных технологий;
- рекламная модель (проект с различной степенью наглости показывает рекламу своим пользователям. Основные примеры проектов: 1) мейл-сервисы и агрегаторы порталов основных тем интересов пользователей

(Yahoo, Mail.ru и др.); 2) лидогенераторы, сайты и приложения – агрегаторы информации (Banki.ru, Sravni.ru, Kupongid.ru, и др.);

– модель подписки (проект обладает очень ценной информацией, которую можно продавать заинтересованным лицами или компаниям. Основные примеры проектов: 1) Сайты о работе (Monster.com, Headhunter, Superjob и др.); 2) Узкие нишевые проекты с умной аналитической информацией (из известных мировых вспоминается только Bloomberg); 3) Онлайн кинотеатры и музыкальные центры (Netflix, Spotify, ivi.ru, Zvook и др.);

– модель freemium (у проекта (сайта, мобильного приложения, онлайн или мобильной игры и т.д.) есть много уникальных пользователей или закачек приложения. Базисный функционал бесплатно, а дополнительные инструменты за деньги. Основные примеры проектов: 1) Поисковые системы (Google, Yandex и др.); 2) Социальные сети (Facebook, ВКонтакте, Одноклассники и др.); 3) Сайты знакомств (Mamba, TopFace и др.); 4) Мессенджеры/сервисы IP телефонии (Skype и др.); 5) Игры мобильные и платформенные (Angry Birds, Farmville и др.); 6) Доски объявлений (Avito, Slando, Dmir и др.);

– транзакционная модель (вы переводите через свой сервис деньги, от одной заинтересованной стороны к другой за комиссию – выполняете услуги пользователей. Основные примеры проектов: 1) Платежные сервисы и системы (Webmoney, Яндекс Деньги, Qiwi, Robokassa, Chronopay и др.); 2) Агрегатор/Биржа продавцов и покупателей (туризм: AnyWayAnyDay, OneTwoTrip, техника: Wikimart, Yandex Market, купоны: Groupon, Biglion)) и др. Результатом этапа №2 должно стать осознанный подбор для бизнес-идеи конкретной бизнес-модели с целью уточнения ключевых параметров бизнеса.

Задание № 2 Составление бизнес-модели

Название бизнес-идеи:				
ПРОБЛЕМЫ потребителей. 3 главные проблемы клиента, из-за которых он будет покупать: 1. _____ 2. _____ 3. _____	РЕШЕНИЕ Что делать, чтобы решить проблемы клиента: 1. _____ 2. _____ 3. _____	Уникальная ценность предложения: _____	Конкурентные преимущества: _____	Группы целевых клиентов (пользователей): 1. _____ 2. _____ 3. _____
	КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ: Что нужно будет купить для начала деятельности: - _____ - _____ - _____ - _____ - _____ - _____ - _____			
Конкуренты: Прямые: количество - ____, (названия основных: _____) Косвенные: количество - ____	Структура расходов. Основные направления: - _____ - _____ - _____ - _____ - _____		Потоки выручки. Модель(и) монетизации: - _____ - _____ - _____ - _____	
Ранние последователи (первые пользователи/клиенты) (да/нет):				

Задание 4. Составить опросник для проведения проблемного интервью.

Пример.

Этап и подэтапы интервью	Описание
1. Подготовка к интервью	
1.1. Название бизнес-идеи	
1.2. Перечень основных проблем клиента, побуждающих его купить	
1.3. Гипотеза основной проблемы клиента	
1.4. Количество интервью и подтверждений гипотезы	
1.5. Примерный план интервью: - как вызвать интерес собеседника ² : - значимая тема - ваша компетенция - описание продукт/технологии - реальные примеры - показать ценность - о чем расспрашивать собеседника: - ситуация и цель - проблема - желаемое состояние - возможности	
2. Проведение интервью	
2.1. После каждого интервью записать: - ситуация и цель - проблема - желаемое состояние - возможности	1-е интервью (место, время): - _____ - _____ - _____ - _____ 2-е интервью (место, время): - _____ - _____ - _____ - _____
3. Подведение выводов интервью	
3.1. Какие проблемы установлены и их повторяемость	
3.2. Подтвердилась ли гипотеза	

Темы докладов, сообщений, презентаций:

1. Проведение маркетингового проса, особенности и технология.
2. Методика тестирования наличия спроса через канал сбыта.
3. Официальный сайт как инструмент продвижения бизнеса.

Текущий контроль успеваемости по теме 4. Основы бизнес-планирования

Перечень вопросов к занятию:

1. Бизнес-планирование в российском предпринимательстве.
2. Бизнес-план инновационного проекта. Его структура и методы обоснования.
3. Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование.
4. Понятие мониторинга в экономике.
5. Бизнес-план как основной документ в управлении предприятием.
6. Презентации бизнес-плана.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Бизнес-планирование в российском предпринимательстве.
2. Бизнес-план инновационного проекта. Его структура и методы обоснования.
3. Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование.
4. Понятие мониторинга в экономике.
5. Бизнес-план как основной документ в управлении предприятием.
6. Презентации бизнес-плана.

Задания для практического занятия:

Задание 1. Составление и анализ финансовой модели проекта. Финансовая модель необходима, чтобы узнать возможную степень прибыльности (сколько денег можно заработать, сколько денег потребуется

вложить, окупится ли кредит, срок окупаемости, рентабельность) и решить стоит ли заниматься проектом далее.

Разработать финансовую модель можно заполняя все следующие формы, включая следующие подэтапы:

- 1) прогноз объема продаж;
- 2) прогноз цены реализации;
- 3) расчет прогнозной выручки;
- 4) расчет прогнозных расходов;
- 5) расчет прогнозной прибыли.

1. Прогноз объема продаж. 1.1. Уточнение названия бизнес-идеи (табл. 1.1).

Таблица 1.1.

Бизнес-идея	
Вопрос	Ваш ответ
Название бизнес-идеи	

1.2. Выбор основного(ых) товара(ов)/ услуг(и) (табл. 1.2).

Таблица 1.2.

Товары/услуги		
Вопрос	Ваш ответ	
Основной(ые) товар(ы)/ услуга(и) (их группы ²): по каждому должен быть проведен опрос и выявлено количество и цена (задание № 3.2)	Т/У № 1	
	Т/У № 2	
	Т/У № 3	

1.3. Выбор помещения и месторасположения бизнес-проекта (табл. 1.3)

Таблица 1.3.

Помещение для бизнеса

Вопрос: какое помещение нужно?	Ваш ответ	
	Необходимое количество (цифрой – 1, 2 и т.д., 0 – не надо)	Адрес (город, район, микрорайон, улица, дом) Искать помещение по ссылке: 1. Для крупных городов https://navigator.smbn.ru/realty/13 2. Для малых городов: а) льготная недвижимость для бизнеса http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura/ б) популярные в вашем городе сайты и газеты по продаже недвижимости
1	2	3
Точка продаж*		

1	2	3
Точка производства*		
Офис*		
Склад*		
Другой вариант:		

* если, эффективнее, то все перечисленные функции может выполнять одно помещение

1.4. Определение размера территории, на которой будет продаваться товар/услуга (табл. 1.4).

Таблица 1.4.

Территория для бизнеса

Вопрос (выберите)	Ваш ответ
– микрорайон города	
– город	
– город и район, а также ближайшие города	
– регион, область	
– группа регионов	
– Россия	
– Страны СНГ (русскоязычные)	
– Мир	

1.5. Составление характеристики покупателей (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Отличия ваших покупателей

Вопрос	Ваш ответ (по результатам опроса (задание № 3.2))
1) Существуют ли покупатели в месторасположении вашего бизнес-проекта?	
2) Нужна ли им именно ваша продукция, и если да, то почему?	
3) Кто ваши покупатели по критериям ¹ :	
– пол	
– возраст (например, от ... до ...)	
– уровень дохода (например, от ... до ...)	
– вид основной деятельности (специальность)	
– семейное положение	
– образование	
– увлечения	
– и др. (важные для вашего товара/услуги)	

1.6. Выбираем единицу измерения объема продаж (табл. 1.6).

Таблица 1.6.

Единица объема продаж		Ваш ответ	
Вопрос: В чем измерять объем продаж?			
Выберите натуральные единицы вашего бизнеса:		T/У № 1	
– штуки			
– количество покупателей		T/У № 2	
– количество заказов			
– количество чеков		T/У № 3	
– количество часов			
– количество абонементов и т.д.			

1.7. Расчет прогнозного объема продаж (среднего) (табл.1.7).

Таблица 1.7.

Показатель	Прогнозный объем продаж (средний)		
	Название		
	T/У № 1	T/У № 2	T/У № 3
1.7.1. Количество товара/услуги приобретаемое одним средним покупателем, нат.ед. товара в месяц (шт.) = среднему количеству (K1) из опроса (задание № 3.2)			
1.7.2. Численность всех покупателей (на территории бизнеса): Варианты: 1 – статистика: а) численность жителей (берем по ссылке ниже ¹) б) поправочный коэффициент статистики ² (как рассчитать см. ниже ³) в) численность с коэффициентом (п. а умножить на п.б) 2 – интернет-запросы: а) количество интернет-запросов клиентов в Яндексe (и/или Google ⁴) http://wordstat.yandex.ru/ б) поправочный коэффициент запросов ⁵ (как рассчитать см. ниже ⁶) в) численность с коэффициентом (п. а умножить на п.б) 3 – итоговое (оптимальное) значение			
1.7.3. Общее количество товара/услуги, приобретаемое всеми покупателями за мес. в нат.ед. (п.1.7.1 умножаем на итоговое значение п. 1.7.2)			
1.7.4. Ваша доля рынка от общего количества товара/услуги, в % (из табл. 4.2.1)			
1.7.5. Ваш объем продаж (средний), в нат.ед. в месяц - (п.1.7.3 умножаем на п.1.7.4 и делим на 100)			

1.8. Прогноз объема продаж по месяцам (табл. 1.8).

Прогнозный объем продаж по месяцам Т/У № 1*

Объем продаж в разные временные периоды	Месяц по порядку											
	1**	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Объем продаж <u>в месяц</u> , нат.ед. (шт.): 1) изменение объема продаж из-за сезонности: а1) поправочный коэффициент сезонности (в Яндексе http://wordstat.yandex.ru/ (раздел «история запросов») и/или Google ¹)												
б1) объем с учетом сезонности (п. а1 умножить на п. 1.7.5 табл. 4.1.7)												
2) изменение объема продаж из-за роста бизнеса: а2) поправочный коэффициент роста бизнеса (например, прирост 10 % за мес.)												
б2) объем с учетом роста и сезонности (п. а2 умножить на п. б1)												
Объем продаж <u>в неделю</u> , нат.ед. (п. б2 разделить на количество рабочих дней в неделю)												
Объем продаж <u>в день</u> , нат.ед. (п. б2 разделить на количество рабочих дней в месяц)												
Объем продаж <u>в час</u> , нат.ед. (разделить объем продаж в день на количество часов в день)												
Выполнимы ли такие объемы продаж (не завышены, не занижены)												

* если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу

** первый месяц работы нового бизнес-проекта – не обязательно январь

2. Прогноз цены реализации.

2.1. Определение рыночной цены (конкурентов) (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Рыночная цена (конкурентов) Т/У № 1*

Вопрос:	Ваш ответ:			
Виды конкурентов	Названия конкурентов (поиск по ссылке ниже ¹)	Цена у конкурентов (для товара, по которому Вы конкурируете)	Конкурентные преимущества конкурентов	Доля рынка <u>каждого</u> конкурента и общая сумма, в %
1. Прямые конкуренты (Конкуренция в рыночном сегменте)				Общее кол-во прямых конкурентов (поиск по ссылке ниже ²)
				Средняя доля конкурента, в % (= 100 / (общее кол-во прямых конкурентов +1))
2. Косвенные конкуренты (Отраслевая конкуренция) **				Общее кол-во косвенных конкурентов (поиск по ссылке ниже ³)
				Средняя доля конкурента, в % (= 100 / (общее кол-во косвенных конкурентов +1))
3. Конкуренция за удовлетворение сходных потребностей **				
4. Общая конкуренция (конкуренция за деньги потребителей) **				
Средняя цена конкурентов				

* если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу

** п.2 заполняется, если нет конкурентов п.1; п. 3 - если нет конкурентов п.2 и п. 4 - если нет конкурентов п.3

2.2. Выбор рыночной или измененной цены на основе типа конкуренции (табл. 2.2.)

Таблица 2.2

Сохранение или изменение цены рынка (конкуренция) Т/У № 1*

Вопрос	Ваш ответ
Конкуренция ценовая или неценовая	
если ценовая, то насколько вы готовы снизить цену от рыночной (табл. 4.2.1), чтобы привлечь клиентов, руб.	
если НЕценовая, то укажите причины повышенной цены (т. е. ваши конкурентные преимущества)	
если НЕценовая, то насколько вы готовы повысить цену от рыночной (табл. 4.2.1), чтобы увеличить прибыль, руб.	

* если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу

2.3. Выбор рыночной или измененной цены на основе уникальности товара/услуги (табл. 2.3.)

Таблица 2.3.

Сохранение или изменение цены рынка (товар/услуга) Т/У № 1*

Вопрос	Вариант ответа (+)		Вариант ответа (руб.)	
	Чего вы хотите добиться, устанавливая именно такую цену на ваш продукт?» (для выбранного ответа поставьте «+»)	снять сливки с нового рынка		Цена будет <u>выше</u> цен конкурентов, руб.
пробиться на уже сформировавшийся рынок			Цена будет <u>ниже</u> цен конкурентов, руб.	

* если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу

2.4. Определение цены на основе затрат (расчет себестоимости) (табл. 2.4).

Таблица 2.4.

Расчет* себестоимости Т/У № 1**

№ п/п	Наименование издержек, включаемых в себестоимость	Цена за единицу (покупка+ доставка), руб. в мес.	Количество товара/услуги (за мес.) для обеспечения объема продаж равного п. 1.7.5 (табл. 4.1.7)	Сумма, руб. в мес. (цена * кол-во)
1	сырье и/или перепродаваемый товар/услуга			0
2	аренда помещения (вкл. коммунальные платежи)			0
3	заработная плата ваша и ваших сотрудников			0
4	налог на заработную плату вашу и ваших сотрудников (30%)			0
5	общепроизводственные расходы (оборудование)			0
6	общехозяйственные расходы (уборка, ремонт, охрана и др.)			0
7	прочие производственные расходы			0
8	коммерческие расходы (реклама, сайт, вывеска)			0
9	Непредвиданные расходы			
10	ВСЕГО * (общая сумма РАСХОДОВ за МЕСЯЦ), руб.			0
11	Объем продаж в месяц натур.ед. (шт.) (п. 1.7.5 (табл. 4.1.7))			
12	себестоимость 1 натуральной единицы, руб. (строку 10 делим на строку 11)			#ДЕЛ/0!

* для заполнения таблицы нужно нажать на нее 2 раза и она откроется в форме MS Excel с установленными формулами, для автоматического подсчета

** если кроме товара/услуги № 1, выделены № 2 и 3, то для них нужно заполнить аналогичную таблицу

2.5. Расчет прогнозной выручки

Таблица 2.5.

Прогноз выручки от реализации товаров / услуг

Показатель	Месяц по порядку											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
[название 1-го товара/услуги (группы схожих товаров)]												
Объем продаж в месяц, натур.ед. (шт.) (табл. 4.1.8)												
Цена реализации (табл. 4.2.7)												
ВЫРУЧКА (объем * цену)												
[название 2-го товара/услуги]												
Объем продаж в месяц, натур.ед. (шт.) (табл. 4.1.8)												
Цена реализации (табл. 4.2.7)												
ВЫРУЧКА												
[название 3-го товара/услуги]												
Объем продаж в месяц, натур.ед. (шт.) (табл. 4.1.8)												
Цена реализации (табл. 4.2.7)												
ВЫРУЧКА												
Всего ВЫРУЧКИ *												

* эти значения «Всего ВЫРУЧКИ» необходимо перенести в таблицу № 4.5 «План о движении денежных средств», в строку «выручка» соответствующего периода времени

2.6. Расчет прогнозных издержек

Таблица 2.6.

Инвестиционные издержки (прогнозные)

№ п/п	Наименование инвестиционных издержек	Цена за единицу (покупка + доставка), тыс. руб.	Количество единиц	Сумма, тыс. руб.
1	Покупка помещения (производственных, офисных и складских)			
2	Первый арендный платеж за помещение			
3	Расходы на ремонт (строительство)			
4	Комплект мебели			
5	Закупка оборудования			
6	Монтаж и наладка			
7	Компьютерная техника			
8	Затраты на подбор персонала			
9	Обучение персонала			
10	Гос.регистрация и получение разрешительной документации			
11	Издержки на рекламу (продвижение) в подготовительном периоде			
12	Закупка сырья, материалов (перепродаваемых товаров) для первоначального производства/продажи			
13	[и др.]			
14	Прочие			
15	Непредвиденные			
16	ВСЕГО *			

* это значение необходимо перенести в таблицу № 4.5 «План о движении денежных средств», в строку «инвестиционные издержки» только в подготовительный период

2.7. Прогноз текущих издержек

Прогноз текущих издержек. Вторая группа издержек – текущие. В отличие от инвестиционных, текущие издержки будут возникать каждый производственный цикл (для удобства их лучше учитывать в расчете за месяц). Эти издержки мы уже частично анализировали при расчете себестоимости, только там мы их рассчитывали для среднего месяца за первый год, сейчас необходимо рассчитать их на каждый месяц первого года (табл. 2.7) с учетом того как меняется объем производства (табл. 1.7).

Таблица 2.7.

Текущие (ежемесячные) издержки				
№ п/п	Наименование текущих издержек (оборотных средств)	1 месяц *		
		Цена за единицу (покупка+доставка), тыс. руб. в мес	Количество (за мес.)	Сумма, тыс. руб. в мес.
1.	Издержки на аренду помещений			
2.	Ежемесячная сумма платежа по кредиту			
3.	Издержки на заработную плату			
4.	Уплата страховых взносов (налоги) на зарплату			
5.	Издержки на уплату налогов с прибыли (дохода)			
6.	Издержки на закупку сырья или материалов			
7.	Издержки на рекламу (продвижение) в текущем периоде			
8.	Издержки на коммунальные платежи			
9.	Расходы на интернет и телефон			
10.	Накладные издержки			
11.	[и др.]			
12.	Прочие			
13.	Непредвиденные			
14.	ВСЕГО *			

* как правило, значения текущих издержек будут меняться по месяцам, поэтому расчеты для точности необходимо сделать по каждому месяцу первого года

** это значение необходимо перенести в таблицу № 4.5 «План о движении денежных средств», в строку «Текущие издержки» в соответствующие периоды времени

Расчет прогнозной прибыли. Составление плана о движении денежных средств (далее – ПДДС). ПДДС является одной из самых распространенных форм описания и анализа финансового состояния организаций. Он имеет определенный сложившийся вид, но для целей финансовой модели рассмотрим его немного в измененном формате. В план (табл. 2.8) нужно внести ранее рассчитанные нами значения из таблиц: № 2.5 – выручка от реализации товара / услуги, № 2.6. – инвестиционные издержки, № 2.7. – текущие издержки по соответствующим периодам времени.

Таблица 2.8

Денежные потоки проекта	Месяц *			
	0	1	...	12
+ Выручка (табл. 4.3)	-	табл. 4.3		табл. 4.3
- Текущие издержки (табл. 4.4.2)	-	табл. 4.4.2		табл. 4.4.2
- инвестиционные издержки (табл. 4.4.1.1)	табл. 4.4.1.1			
+ собственные средства	указать			
+ кредит (заемные средства)	указать			
+ покупка оборудования в лизинг	указать			
Чистый денежный поток	рассчитать	рассчитать		рассчитать
Остаток денег на начало периода	-	рассчитать		рассчитать
Баланс денег на конец периода	рассчитать	рассчитать		рассчитать

* значение по каждому месяцу будут отличаться, поэтому расчеты для точности необходимо сделать по каждому месяцу первого года (с 0 до 12)

Задание 2.

Презентация бизнес-проекта для получения финансирования.

Задание состоит из двух подэтапов:

1. Подготовка презентации проекта. Далее описываются блоки (слайды) презентации, которые позволяют более полно представить проект 1 . Более удобная для заполнения форма и дополненная версия доступна ВКонтакте в группе «ШАГИ В БИЗНЕСЕ» – ссылка vk.com/shagivbiznese. Можно менять последовательность или даже отказываться от тех или иных пунктов. Можно сделать не один, а несколько слайдов на один блок; используйте схемы, образы. Можно менять дизайн (главное лаконичность и наглядность).

2. Блок 1: Название проекта. Краткое описание проекта (составляется на основе п. «Уникальная ценность предложения», табл. 2, Этап № 2 Составление бизнес-модели).

3. Блок 2: представление себя и команды: приветствие, представление выступающего, опыт работы, достижения, реализованные проекты (бренды).

4. Блок 3: обоснование востребованности проекта: факт + проблема + решение

5. Блок 4: о проекте: название, краткое описание, скриншоты сайта, группы фото прототипа и т.п. (если есть), демонстрация продукта (если есть).

6. Блок 5: о рынке: тенденции на рынке, объем рынка, география проекта, клиент/пользователь, аналоги, конкуренты, их особенности, ваши преимущества (приводится статистика, аналитика с указанием источников)

7. Блок 6: о продукте: стратегия разработки, что уже разработано? краткое описание технологии (как это работает?) (составляется на основе раздела 2 Описание товара (услуги), Этап 6).

8. Блок 7: о бизнес-модели: опишите: что, кому и как вы будете продавать? (для наглядности лучше использовать схемы) (составляется на основе табл. 2, Этап № 2 Составление бизнес-модели).

9. Блок 8: о маркетинге, продажах: стратегия маркетинга, как планируете выходить на рынок? сколько стоит? стратегия продаж, партнеры, клиенты; как расширять число клиентов? что уже сделано? прогноз по выручке на ближайшие несколько лет

10. Блок 9: прогноз выручки (в виде графика или таблицы). На основании аналогичной таблицы 5.3 бизнес-плана (Этап 5).

11. Блок 10: инвестиционные расходы (в виде списка с суммами или таблицы).

12. Блок 11: текущие расходы (в виде списка с суммами или таблицы).

13. Блок 12: план движения денежных средств (в виде графика или таблицы).

14. Блок 13: о конкурентном преимуществе, то, что делает ваш проект уникальным, идущим на шаг впереди остальных

15. Блок 14: о команде: основные люди, фото, роли в команде (например, генерирование идей, определение бизнес-целей, привлечение средств, приобретение ресурсов и оборудования, исследование рынка, определение формы предприятия, найм персонала, реализация проекта и т.д.), достижения (бренды + логотипы), кто наставник, куратор, ментор (если есть).

16. Блок 15: заключение: контакты (Email, сайт, телефон, имя, название/лого проекта и др.), предложение/просьба проекта.

2. Публичная защита проекта с презентацией. Главное при подготовке и самом выступлении четко понимать главную цель презентации (например, победить в конкурсе, привлечь инвестиции, найти партнеров, сделать продажу, найти сотрудников, формировать персональный бренд и др.).

Структура выступления включает в себя: 1) вступление (нужно ответить на вопрос «что делает наш проект и зачем?»); 2) основная часть (нужно ответить на вопросы «для кого?», «как делаем?», «что уже сделано?», «кто мы?» и др.); 3) заключение (нужно ответить на вопросы «что мы хотим от аудитории?» и «как нас найти?»). Результатом этапа № 6 является составленная презентация бизнес-проекта, а также проведенная публичная защита проекта, что даст новое понимание источников финансирования и способов его привлечения через презентацию проекта и позволит определиться в необходимости и готовности к следующему реальному шагу – регистрации бизнеса.

Темы докладов, сообщений, презентаций:

1. Система показателей прибыли коммерческих организаций

Текущий контроль успеваемости по теме 5. Организация реализации предпринимательского проекта

Перечень вопросов к занятию:

1. Состав управленческих документов, выдаваемых органами государственного регулирования при государственной регистрации новых предпринимательских структур.

2. Правила создания учредительных документы предприятия.

3. Формирование уставного фонда предприятия.

4. Выбор режима налогообложения.

5. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.

6. Координация как функция управления предпринимательской деятельностью в целях обеспечения согласованности выполнения проекта, бизнес-плана всеми участниками

Задания для самостоятельной работы:

Самостоятельная работа включает в себя подготовку к занятию по следующим вопросам:

1. Формирование уставного фонда предприятия.
2. Выбор режима налогообложения.
3. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Состав управленческих документов, выдаваемых органами государственного регулирования при государственной регистрации новых предпринимательских структур.

2. Правила создания учредительных документов предприятия.
3. Формирование уставного фонда предприятия.
4. Выбор режима налогообложения.
5. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.

6. Координация как функция управления предпринимательской деятельностью в целях обеспечения согласованности выполнения проекта, бизнес-плана всеми участниками

Задания для практического (семинарского) занятия:

Задача 1.

Проанализировать таблицу 1, сделать выводы.

ИП или ООО

ИП	ООО
Плюсы	
<ul style="list-style-type: none"> – меньше сумма налогов на бизнес (если выбрать ПСН); – проще регистрация (меньше документов, короче срок); – проще выводить прибыль; – выгоднее страховые взносы на себя (фиксированная сумма, а не % от зарплаты); – меньше штрафы (как для физ.лиц); – больше льгот и помощи от государства; – проще ликвидация; – более простая система учета и отчетности; – возможность самостоятельно принимать решения в рамках своей деятельности; – меньше сумма расходов на гос. регистрацию (около 4 250 руб.); – сумма минимального уставного капитала отсутствует и др. 	<ul style="list-style-type: none"> – ограниченная ответственность учредителей по долгам; – отсутствие налоговой и административной ответственности учредителей за правонарушения, совершенные организацией; – может принадлежать сразу нескольким лицам; – возможность принимать наиболее важные решения в рамках деятельности организации, а решение текущих вопросов делегировать руководителю организации; – доступны более сложные инвестиционные сделки и др.
Минусы	
<ul style="list-style-type: none"> – полная имущественная ответственность по своим обязательствам; – налоговая, административная и уголовная ответственность за нарушения в процессе предпринимательской деятельности; – не могут владеть 2 и более человек; – статус ИП воспринимается ниже, чем организации; – не имеет фирменного наименования и др. 	<ul style="list-style-type: none"> – сложнее и больше сумма расходов на гос. регистрацию (около 8 200 руб.), а также не менее 10 тыс. руб. уставного капитала; – дороже и сложнее вести бухгалтерский учет; – двойное налогообложение при распределении прибыли между учредителями; – сложнее выводить прибыль не чаще раза в квартал; – сложнее ликвидировать (через налоговую проверку) и др.

Задание 2.

Ситуационная задача:

Провести общее собрание учредителей перед регистрацией ООО на котором следует принять решение по таким вопросам как:

- полное и краткое название организации;
- ее ОПФ;
- виды деятельности организации;
- ее учредители (участники);
- кто может быть ее участником в дальнейшем;
- права и обязанности участников;
- адрес регистрации организации (место ее нахождения);
- наличие обособленных подразделений и филиалов;
- размер уставного капитала;
- источники и сроки формирования уставного капитала;
- частота распределения прибыли организации;

- название, численный и персональный состав;
- другие вопросы, требующие обсуждения

Составить протокол собрания.

Задание 3.

Подготовка документов:

1. На основании проекта подготовить документы необходимые для регистрации ИП, ООО

Перечень тем рефератов:

1. Порядок подачи документов на регистрацию юридического лица в регистрирующий орган;
2. Порядок открытия в банке расчетного счета организации

2. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ И ПРОВЕРЯЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Вопросы к экзамену

№	Вопросы для промежуточной аттестации студента	Проверяемые компетенции
1.	Понятие предпринимательства, коммерции, бизнеса.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
2.	Рынок – основа осуществления предпринимательской деятельности.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
3.	Анализ рыночных возможностей.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
4.	Формы и виды предпринимательской деятельности и их классификация.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
5.	Государственное регулирование предпринимательской деятельности.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
6.	Характеристика организационных форм предпринимательства.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
7.	Субъекты предпринимательской деятельности.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
8.	Организационно-экономические формы предпринимательства.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
9.	Организационные структуры предприятия и их выбор.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
10.	Малое и среднее предпринимательство и его развитие в современных социально-экономических условиях хозяйствования.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
11.	Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия с учетом социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности.	ПК-17, ПК-19, ПК-20

12.	Инновационный замысел и его реализация в предпринимательском проекте.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
13.	Формирование бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяющие факторы и показатели.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
14.	Бизнес-планирование в российском предпринимательстве.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
15.	Бизнес-план инновационного проекта.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
16.	Его структура и методы обоснования.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
17.	Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
18.	Понятие мониторинга в экономике.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
19.	Бизнес-план как основной документ в управлении предприятием.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
20.	Презентации бизнес-плана.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
21.	Состав управленческих документов, выдаваемых органами государственного регулирования при государственной регистрации новых предпринимательских структур.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
22.	Правила создания учредительных документы предприятия.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
23.	Формирование уставного фонда предприятия.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
24.	Выбор режима налогообложения.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
25.	Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.	ПК-17, ПК-19, ПК-20
26.	Координация как функция управления предпринимательской деятельностью.	ПК-17, ПК-19, ПК-20

Примеры типовых контрольных заданий или иных материалов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в ходе промежуточной аттестации студентов.

Экзамен по дисциплине «Основы предпринимательства и коммерческой деятельности»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Вариант №1 тестовых заданий к экзамену

1. Корпорации как организационно правовой форме характерно всё, за исключением:

- а) делимость собственности акционеров.
- б) неделимость собственности имущества фирмы;
- в) это, обычно, форма организации крупного бизнеса;
- г) **единство собственности и управления.**

2. Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

- а) не может изъять свой капитал из фирмы;
- б) не может повлиять на размер своего дохода;
- в) отделен от управления;
- г) **является собственником имущества корпорации.**

3. К внешним механизмам, обеспечивающим баланс прав предпринимателей и их партнеров в рамках АО относится:

- а) система правовых ограничений;
- б) система перекрестного владения акциями;
- в) рынок контроля.
- г) **все выше перечисленное верно.**

4. Ориентации корпорации на реализацию долговременных инвестиционных проектов способствует:

- а) увеличение удельного веса физических лиц среди акционеров;
- б) увеличение удельного веса работников среди акционеров;
- в) **увеличение доли консолидированных акционеров;**
- г) сокращение удельного веса администрации среди акционеров.

5. Контрольный пакет акций - это:

- а) 51% акций;
- б) пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой;

в) пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров;

г) пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании.

6. Полный контроль над корпорацией получает:

а) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях;

б) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства;

в) акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам;

г) всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией.

7. К радикальным методам реорганизации корпорации можно отнести:

а) создание совместных предприятий;

б) слияние корпораций;

в) организация консорциума;

г) создание кооператива.

8. К основным элементам трехзвенной структуры управления АО относятся:

а) акционеры, совет директоров и ревизионная комиссия;

б) акционеры, совет директоров и наемные работники;

в) акционеры, совет директоров, должностные лица (администрация);

г) акционеры, должностные лица (администрация), ревизионная комиссия.

9. К сильным сторонам англосаксонской модели корпорации можно отнести:

- а) легкая идентификация акционера;
- б) ориентация акционеров на долгосрочные инвестиционные программы;
- в) невысокая распыленность акций среди мелких частных инвесторов;
- г) ориентация на внутренние источники финансирования.**

10. Налоговый кодекс не рассматривает в качестве льгот

- а) Освобождение от налога
- б) Уменьшение размера налогового платежа
- в) Перенос установленного срока уплаты налога на более поздний срок (Статья 56. п. 1)**

11. В соответствии с НК налогоплательщик обязан обеспечивать сохранность данных бухгалтерского учета, необходимых для исчисления и уплаты налогов

- а) 1 год
- б) 3 года
- в) 4 года (Статья 23. п.1)**

12. Обязанность по уплате налогов устанавливается

- а) Актом законодательства о налогах и сборах (Статья 45. п. 1)**
- б) Нормативным актом органа исполнительной власти
- в) Решением Правительства

13. К акту законодательства о налогах и сборах относится:

- а) Нормативно-правовой акт органов местного самоуправления о местных налогах и сборах (Статья 5. п. 5)**
- б) Инструкция по заполнению налоговых деклараций
- в) Единый государственный реестр налогоплательщиков

14. После получения акта налоговой проверки налогоплательщик вправе представить свои возражения по акту в течение

- а) Пяти дней
- б) 15 дней (Статья 100. п. 6)**
- в) Месяца

15. Обязанность по уплате налога считается исполненной с момента предъявления в банк поручения на уплату

- а) При отсутствии задолженности по другим налогам
- б) При наличии достаточного денежного остатка на счете налогоплательщика (Статья 45. п. 3)**

16. Какое из перечисленных действий не является налоговым правонарушением

- а) Нарушение срока постановки на учет
- б) Непредставление налоговой декларации
- в) Ошибка при составлении налоговой декларации (Статья 116, 119, 122)**
- г) Неуплата сумм налога

17. Неустранимые сомнения актов законодательства трактуются

- а) В пользу налогоплательщика (Статья 3. п. 7.)**
- б) В пользу налогового органа

18. Налогоплательщиками являются

- а) Все организации и физические лица
- б) Организации и физические лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом возложена обязанность уплачивать налоги (Статья 19)**

в) Организации и физические лица, находящиеся на территории РФ более 3-х месяцев

19. Налоговый период – это период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого:

- а) Определяется налогоплательщик и объект налогообложения
- б) Определяется объект налогообложения и порядок исчисления налога
- в) **Определяется налоговая база и исчисляется сумма налога (Статья 55. п. 1.)**

20. Органы исполнительной власти в предусмотренных законодательством случаях издают нормативные правовые акты по вопросам, связанным с налогообложением, которые

- а) Могут изменять законодательство о налогах
- б) Могут дополнять законодательство о налогах
- в) **Не могут дополнять или изменять законодательство о налогах (Статья 4. п. 1.)**

21. В соответствии с Налоговым кодексом налоговой санкцией является

- а) Пеня
- б) **Штраф (Статья 114. п. 2.)**
- в) Арест имущества

22. Срок проведения выездной налоговой проверки

- а) **Не может быть изменен ни при каких обстоятельства (Статья 89. п. 6.)**
- б) Может быть изменен по решению вышестоящего органа
- в) При наличии филиалов и представительств увеличивается на один месяц на проведение проверки каждого филиала или представительства

23. Какой фактор является решающим при признании обособленных подразделений, если его создание не отражено в учредительных документах

- а) Наделение его определенными полномочиями
- б) Наличие стационарных рабочих мест (Статья 11.п.2)**

24. Акты законодательства о налогах и сборах, устраняющие или смягчающие ответственность либо устанавливающие дополнительные гарантии защиты прав налогоплательщиков

- а) Имеют обратную силу (Статья 5.п.3)**
- б) Не имеют обратную силу
- в) Могут иметь обратную силу, если прямо предусматривают это

25. Налоговые органы имеют право определять суммы налога расчетным путем в случаях

- а) Непредставления в течение более двух месяцев налоговому органу необходимых документов (Статья 31.п.1)**
- б) Непредставления в течение более двух месяцев налоговому органу деклараций

Вариант №2 тестовых заданий к зачету

1. Налоговая санкция взыскивается

- а) В бесспорном порядке
- б) В судебном порядке (Статья 115.п.1)**
- в) В бесспорном или судебном порядке

2. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:

- а) ориентация на получение прибыли;
- б) готовность идти на любой риск ради получения результата;**

- в) материальная ответственность за результаты своих действий.
- г) стремление к новациям и нововведениям..

3. Для процедурного бизнеса характерно:

- а) преимущественно экстенсивный характер развития;
- б) ориентация на поиск новых правил и процедур;
- в) ассиметричные взаимоотношения между партнерами;
- г) **равноправные, устойчивые взаимоотношения между партнерами.**

4. К основным формам экономической деятельности можно отнести:

- а) **предпринимателя;**
- б) домашнюю хозяйку;
- в) учителя в школе;
- г) верно все перечисленное.

5. Бизнесмен отличается от предпринимателя тем, что:

- а) берет на себя риск ведения дела;
- б) занимается организацией бизнеса;
- в) **ведет бизнес «традиционными» методами;**
- г) ищет новые сферы и способы ведения бизнеса.

6. К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все за исключением:

- а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
- б) **специализация управленческой деятельности.**
- в) принятие на себя риска ведения дел;
- г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;

7. Современная функциональная парадигма бизнеса опирается на:

- а) менеджмент;

- б) маркетинг;
- в) стратегическое планирование;**
- г) верно все выше пересеченное.

8. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:

- а) в появлении и развитии функций бизнеса;**
- б) в полной независимости от государства;
- в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
- г) верно все выше перечисленное.

9. Для современного процедурного бизнеса прибыль является:

- а) главной целью ведения бизнеса;
- б) основным показателем эффективности деятельности предпринимателя;
- в) вознаграждением предпринимателя за принятый на себя риск ведения дела;
- г) верно б) и в).**

10. В современных условиях постиндустриального общества характерен:

- а) только интуитивный бизнес;
- б) только процедурный бизнес;
- в) в основном процедурный бизнес, при сохранении в отдельных сферах и ситуациях элементов интуитивного бизнеса;**
- г) в основном интуитивный бизнес, при появлении в отдельных сферах и ситуациях элементов процедурного бизнеса;

11. К основным элементам бизнес операции относят:

- а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;
- б) поиск и организацию необходимых ресурсов;
- в) организацию производства и реализации продукции;

г) верно все выше перечисленное.

12. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает возможность:

- а) **увеличения коммерческого кредита;**
- б) снижения коммерческого кредита;
- в) рационального использования всех видов коммерческого кредита;
- г) контроля за использованием коммерческого кредита.

13. Продолжительность операционного цикла - это аналитический показатель, характеризующий продолжительность производственно-коммерческого цикла и исчисляемый как среднее время омертвления денежных средств в:

- а) запасах;
- б) запасах и кредиторской задолженности;
- в) **запасах и дебиторской задолженности;**
- г) дебиторской задолженности.

14. Финансовый и операционный циклы отличаются друг от друга:

- а) на период погашения дебиторской задолженности;
- б) на период омертвления средств в запасах;
- в) на период инкассирования выручки;
- г) **на период погашения кредиторской задолженности.**

15. В наиболее общем смысле рентабельность - это:

- а) синоним понятия «эффективность»;
- б) относительный показатель, рассчитываемый соотношением выручки или прибыли со стоимостью ресурса;

в) относительный показатель, рассчитываемый соотношением прибыли к некоторой базе, характеризующей хозяйствующий субъект (обычно база - это либо величина капитала, либо совокупный доход);

г) относительный показатель, рассчитываемый соотношением операционной прибыли с выручкой.

16. Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов предприятия – это....

а)издержки

б)риск

в)скидки

17. Какие факторы влияют на риск?

а)общие

б)внешние

в)внутренние

18. К основным видам риска относят:

а)коммерческий

б)материальный

в)трудовой

19. Наименьшей ликвидностью обладают инвестиции, вложенные в:

а) корпорацию;

б) партнерство;

в) в индивидуальную частную фирму;

г) любые коллективные формы предпринимательской деятельности.

20. К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

а) риск потери контроля над фирмой;

- б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму;**
- в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу;
- г) верно а) и б).

21. Собственник денежного капитала фирмы - это:

- а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы;**
- б) только владелец контрольного пакета;
- в) только владелец 51% акций фирмы;
- г) корпорация как физическое лицо.

22. Наиболее эффективной формой организации адвокатской конторы будет:

- а) кооператив;
- б) товарищество;**
- в) корпорация;
- г) закрытое акционерное общество.

23. Продолжительность «жизненного цикла» партнерства:

- а) неограниченна;
- б) зависит от условий соглашения между учредителями;
- в) может быть ограничена продолжительностью жизни партнеров и продолжительностью его участия в фирме;**
- г) верно б) и в).

24. При определении идентичности товаров для целей налогообложения учитываются в совокупности следующие характеристики

- а) Физические характеристики и репутация на рынке
- б) Качество и репутация на рынке
- в) Происхождение и производитель

г) **Физические характеристики, качество и репутация на рынке, происхождение и производитель (Статья 40.п.б)**

25. Жизнеобеспечивающее предприятие - это:

а) малое предприятие, ориентированное на рынок, которое обеспечивает своему владельцу приемлемый уровень дохода и не имеет тенденции к быстрому росту:

б) предприятие малого бизнеса, ориентированное на рынок и имеющее тенденцию к быстрому росту и высокой отдаче вложенных в него средств;

в) малое предприятие, ориентированное на обеспечение текущих потребностей своего владельца, слабо связанное с рынком и поэтому имеющее тенденций к быстрому росту;

г) только те малые предприятия, которые относятся к мельчайшему бизнесу, а поэтому часто гибнут и не имеют тенденций к быстрому росту.

Вариант №3 тестовых заданий к зачету

1. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:

а) характер предпринимателя;

б) особенности конкуренции на рынке;

в) цели фирмы;

г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

2. К правовой инфраструктуре бизнеса относят:

а) законы и постановления;

б) обычаи хозяйственного оборота;

в) нормы деловой этики;

г) все перечисленное верно.

3. Банковская деятельность относится к :

- а) производственному предпринимательству;
- б) коммерческому бизнесу;
- в) финансовому бизнесу;**
- г) бизнесу в сфере услуг.

4. К преимуществам коммерческого бизнеса можно отнести:

- а) независимость от качества ресурсов;
- б) простоту бизнес-операции;**
- в) устойчивость;
- г) легкость управления.

5. Крупный бизнес выполняет в экономике следующие функции:

- а) служит источником развития экономики;
- б) обеспечивает устойчивость экономики;
- в) накапливает и тиражирует наиболее эффективные правила и процедуры современного рационального бизнеса;
- г) все выше перечисленное верно.**

6. К экономическим функциям малого бизнеса относится:

- а) включение в производство временно незанятых ресурсов;
- б) внедрение новых товаров и услуг;
- в) обеспечение узкоспециализированными товарами и услугами;
- г) верно все выше перечисленное.**

7. Станции техобслуживания, работающие на основе договора, под маркой и по технологии «Тойоты» можно отнести:

- а) к традиционному малому бизнесу;
- б) венчурному бизнесу;**
- в) франчайзингу;
- г) вообще не относятся к малому бизнесу.

8. К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относятся:

- а) количество занятых на предприятии;**
- б) отраслевая принадлежность бизнеса;
- в) количество постоянных клиентов;
- г) единство собственности и управления на предприятии.

9. К локальным потребностям относятся те потребности, которым характерна:

- а) однородность;
- б) широкая рассредоточенность клиентов;**
- в) консерватизм;
- г) значительный круг клиентов.

10. К преимуществам малого бизнеса относятся:

- а) незначительные первоначальные издержки;
- б) повышенная гибкость и мобильность;
- в) повышенная устойчивость на рынке;
- г) верно а) и б).**

11. Все ниже перечисленные признаки относятся к современной сетевой экономике за исключением:

- а) равноправный партнерский характер взаимоотношения малого и крупного бизнеса:**
- б) значительная роль государства и среднего бизнеса в обеспечении эффективного взаимодействия малого и крупного бизнеса;
- в) высокая роль неформальных институтов и связей между партнерами по бизнесу;
- г) стабильность взаимоотношений крупного, среднего и мелкого бизнеса.

12. К основным формам поддержки малого бизнеса со крупных фирм можно отнести все кроме:

- а) налоговых льгот;**
- б) арендных и субарендных отношений;
- в) контрактов;
- г) лизинга.

13. К формам информационной поддержки малого бизнеса относится:

- а) сдача в аренду оборудования;
- б) обеспечение возможностей пользоваться техническими библиотеками;**
- в) оказание консультативных услуг малым предприятиям;
- г) предоставление налоговых льгот.

14. Услуги брокеров, работающих на фондовой бирже относятся к:

- а) производственному предпринимательству;
- б) коммерческому предпринимательству;
- в) финансовому предпринимательству**
- г) консультативному предпринимательству.

15. К предпринимателям, занятым в сфере консультативного бизнеса относится:

- а) аудитор;**
- б) дилер
- в) инвестор;
- г) брокер.

16. Современному этапу экономического развития характерно:

- а) рост удельного веса производства материальных благ и услуг;
- б) преимущественный рост 1-го подразделения;

в) рост удельного веса производства нематериальных благ и услуг;

г) увеличение удельного веса добывающих отраслей.

17. В конце XX для стран с развитой рыночной экономикой было характерно:

а) подавляющее число фирм находились в собственности одного владельца, несущих как ограниченную, так и неограниченную ответственность за деятельность фирмы;

б) подавляющая часть фирм находилось в собственности государства, в форме унитарных предприятий;

в) подавляющее большинство фирм являлось товариществами, в которых собственники несли неограниченную имущественную ответственность;

г) подавляющее большинство фирм являлось акционерными обществами, с правом выпуска акций под ограниченную ответственность акционеров.

18. Неограниченная имущественная ответственность собственников характерна всем ниже перечисленным фирмам, за исключением:

а) корпорации;

б) частной единоличной фирмы;

в) частному лицу, работающему по лицензии;

г) полному товариществу.

19. В современных условиях материальная ответственность предпринимателя обеспечивается за счет:

а) ужесточения правового режима предпринимательской деятельности;

б) увеличения числа фирм с неограниченной имущественной ответственностью собственников;

в) сложившегося рынка капитала;

г) верно все выше перечисленное.

20. Объединение капиталов характерно:

- а) товариществу на вере;
- б) корпорации;
- в) закрытому акционерному обществу;
- г) **всем перечисленным выше организационно - правовым формам фирмы.**

21. Затраты организации на участие в выставках или экспозициях признаются расходами в целях исчисления налога на прибыль

- а) **Без ограничений (Статья 264.п.4, статья 252)**
- б) В пределах 1 % выручки определенной в соответствии со ст. 249 НК РФ
- в) Эти расходы не относятся к расходам на рекламу в целях налогообложения

22. Организацией в 2015 году заключен договор добровольного медицинского личного страхования работника на срок 10 месяцев. Учитываются ли расходы организации на оплату страховых взносов по этому договору в целях исчисления налога на прибыль

- а) **Учитываются без ограничений (Статья 270. п. 6)**
- б) Учитываются в пределах 3% от суммы расходов на оплату труда
- в) Не учитываются

23. В целях исчисления налога на прибыль по нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизации устанавливаются в расчете на:

- а) 20 лет, но не более срока деятельности организации
- б) **10 лет, но не более срока деятельности организации (Статья 258. п. 2)**
- в) В зависимости от учетной политики

24. Из состава амортизируемого имущества исключаются
- а) Объекты ОС, сданные в аренду другим организациям на срок свыше одного года
 - б) Объекты ОС, находящиеся на реконструкции в течение периода, не превышающего 12 мес.
 - в) **Объекты ОС, переданные другим организациям в безвозмездное пользование (Статья 256. п. 3)**
25. В состав нематериальных активов для целей применения гл. 25 лицензии на право осуществления определенных видов деятельности
- а) Включаются
 - б) **Не включаются (Статья 250)**

Вариант №4 тестовых заданий к зачету

1. Страховые взносы по добровольному страхованию имущества организации в части объектов ОС производственного назначения признаются в качестве расходов
- а) **В полной сумме (Статья 263. п. 3)**
 - б) В пределах нормативов, установленных налоговым законодательством
 - в) Не признаются в качестве расходов
2. В 2015 году организация приобрела объект амортизируемого имущества, подлежащий включению в 4 амортизационную группу (5-7 лет), находившийся в эксплуатации у предыдущего собственника 8 лет. В отношении данного объекта организация для целей налогообложения
- а) Не вправе начислять амортизацию
 - б) Должна начислять амортизацию, но только исходя из срока полезного использования не менее 10 лет

в) Должна начислять амортизацию исходя из срока полезного использования, определенного самостоятельно с учетом техники безопасности и других факторов (Статья 258. п. 7)

3. Организация получила безвозмездно объект ОС, относящийся к амортизируемому имуществу. Первоначальная стоимость его для целей налогообложения определяется

а) Исходя из рыночных цен с учетом положений ст. 40 НК РФ, но не ниже определяемой в соответствии с гл. 25 остаточной стоимости у передающей стороны (Статья 250. п. 8)

б) Исходя из рыночных цен с учетом положений ст. 40 НК РФ, вне зависимости от определяемой в соответствии с гл. 25 остаточной стоимости у передающей стороны

в) Как остаточная стоимость у передающей стороны

4. Несколько объектов основных средств, принадлежащих организации на праве собственности, в течение 6 месяцев находились на консервации. после расконсервации указанных объектов срок их полезного использования, используемый для начисления амортизации для целей налогообложения

а) Остается неизменным

б) Продлевается на 6 месяцев (Статья 256. п. 3)

в) Продлевается на срок не менее 12 месяцев

5. Организация арендовала у физического лица объект амортизируемого имущества (грузовой автомобиль), который используется в производственной деятельности. Затраты на ремонт данного автомобиля организацией – арендатором для целей налогообложения

а) Не признаются в качестве расходов

б) Признаются в качестве расходов в любом случае

в) Признаются в качестве расходов только в том случае, если по договору аренды расходы на ремонт арендуемого автомобиля несет арендатор (Статья 260.п.2)

6. Какой из реквизитов не обязателен при составлении аналитических регистров налогового учета по налогу на прибыль

а) Наименование хозяйственной операции

б) Наименование регистра

в) Печать организации-налогоплательщика (Статья 313)

7. Налогоплательщик, понесший убыток, исчисленный в соответствии с гл. 25, в 2009 году вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода:

а) Только на полную сумму понесенного убытка

б) Только на 1/10 суммы понесенного убытка

в) Только на 1/5 суммы понесенного убытка

г) На любую сумму убытка (Статья 346.6 п.5)

д) На любую сумму убытка, не превышающую 50 % налоговой базы текущего налогового периода

8. Иностранная организация не осуществляет деятельность через постоянное представительство. Доходы, полученные этой организацией от реализации недвижимого имущества, находящегося на территории РФ, облагаются налогом на прибыль по ставке

а) 20% (Статья 248.п.2)

б) 24%

в) 10%

9. Организация реализовала товары, сумма НДС предъявленная покупателю получена и уплачена в бюджет. В течении гарантийного срока

покупатель возвратил товар. Сумма НДС, предъявленная покупателю продавцом и уплаченная в бюджет в связи с реализацией этого товара, в случае возврата товара

- а) **Подлежит вычету (Статья 171.п.5)**
- б) Не подлежит вычету
- в) Подлежит вычету после отражения в учете операций по возврату
- г) Подлежит вычету после отражения в учете операций по возврату, но не позднее одного года после возврата

10. Комиссионное и агентское вознаграждения, полученные турагенствами от продажи путевок, облагаются НДС

- а) **Да (Статья 156 п.1)**
- б) Нет

11. В случае реализации организацией наряду с товарами, освобождаемыми от НДС, товаров, не освобождаемых от НДС, эта организация обязана

- а) Вести отдельный учет затрат по производству и продаже облагаемых и необлагаемых товаров
- б) **Вести отдельный учет операций облагаемых НДС и необлагаемых НДС (Статья 149.п.4)**
- в) Составлять и сдавать отдельную декларацию в части операций, освобожденных от НДС

12. Организация, реализующая товары, освобождаемые от НДС, выставляют счета-фактуры покупателям

- а) **Да (Статья 168.п.5)**
- б) Нет

13. Подлежит ли налоговому вычету НДС, уплаченный организацией перешедшей на упрощенную систему налогообложения, предприятию – поставщику

а) **Да (Статья 346.25.п.5)**

б) Нет

14. У организаций, осуществляющих торговую деятельность, по поступившим и оприходованным товарам при наличии счета-фактуры суммы НДС принимаются к вычету

а) **После их фактической оплаты (Статья 172. п. 1, статья 179.п.1)**

б) После постановки на учет

в) После их фактической оплаты с учетом факта реализации этих товаров

15. Физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица

а) Являются плательщиками НДС, если сумма НДС выделена в соответствующих платежных и расчетных документах

б) **Являются плательщиками НДС (Статья 143. п. 1)**

в) Освобождены от уплаты НДС

16. Операции, связанные с обращением ценных бумаг

а) Освобождены от НДС

б) Не освобождены от НДС

в) **Освобождены от НДС, кроме брокерских и иных посреднических услуг (Статья 149,156.п.1)**

17. Операция по передаче объекта основных средств в качестве вклада в уставный капитал другой организации

а) Облагается НДС

б) Не облагается НДС, т.к. данная операция не признается объектом налогообложения (Статья 146.п.2)

в) Не облагается НДС, т. к. в отношении данной операции установлена льгота

18. Применение УСНО предусматривает отмену уплаты следующих налогов

а) Налога на прибыль, НДС, налога на имущество (Статья 346.11. п. 2)

б) Только налога на прибыль и НДС

в) Только налога на прибыль и налога на имущество

19. Ведется ли налоговый учет при применении УСНО

а) Нет

б) Да, на основании книги учета доходов и расходов (Статья 346.24)

в) Да, на основании регистров бух. учета

20. Включаются ли в состав расходов при применении УСНО расходы на аудиторские услуги

а) Да (Статья 346.16. п. 1)

б) Нет

в) Да, на проведение обязательного аудита

21. Переход с общепринятой системы налогообложения на УСНО осуществляется

а) В добровольном порядке (Статья 346.11. п. 1)

б) По решению налоговой службы

22. Основные средства, срок полезного использования которых от 10 до 14 лет, приобретены до перехода на УСНО. При переходе на УСНО расходы на приобретение признаются

- а) В течение одного года
- б) В течение 10 лет
- в) **1-й год – 50%, 2-ой – 30 %, 3-ий – 20 % (Статья 346.16.п.3)**

23. Налогоплательщик, перешедший на УСНО и применяющий в качестве объекта налогообложения «доходы минус расходы», уплачивает минимальный налог по ставке

- а) **1 % (Статья 346.18. п. 6)**
- б) 6 %
- в) 15 %

24. Организация имеет право перейти на УСНО, если выполняются следующие требования

- а) Доход от реализации за 9 месяцев на момент подачи заявления не более 45 млн. руб.
- б) Доход от реализации за 9 месяцев на момент подачи заявления не более 45 млн. руб. (с учетом НДС). стоимость амортизируемого имущества 100 млн. руб., средняя численность – не более 100 человек
- в) **Доход от реализации за 9 месяцев на момент подачи заявления не более 45 млн. руб. (без НДС), стоимость амортизируемого имущества - менее 100 млн. руб., средняя численность – не более 100 человек (Статья 346.12.п.2,3)**

25. Налоговая декларация по итогам налогового периода представляется при применении УСНО

- а) **31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом (Статья 346.23.п.1)**

- б) 20 января года, следующего за истекшим налоговым периодом
- в) **30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом**
(Статья 346.23.п.1)

Вариант №5 тестовых заданий к зачету

1. Налоговым периодом по ЕНВД является
 - а) Год
 - б) **Квартал (Статья 346. 30)**
 - в) Месяц

2. Плательщики ЕНВД при осуществлении других видов деятельности
 - а) **Уплачивают налоги с видов деятельности, не облагаемой ЕНВД, в общеустановленном порядке (Статья 346.26. п. 7)**
 - б) Не уплачивают никаких налогов, кроме ЕНВД

3. Могут ли субъекты РФ расширить список деятельности, в отношении которых вводится ЕНВД
 - а) Да
 - б) **Нет (Статья 346.26. п. 2)**
 - в) В исключительных случаях

4. Налогоплательщик, являющийся плательщиком ЕНВД уплачивает налог по ставке
 - а) 1 %
 - б) 6 %
 - в) **15 % (Статья 346.31)**

5. Ликвидность активов предприятия - это...
 - а) степень их мобильности;

- б) степень покрытия обязательств;
- в) способность их трансформации в денежные средства без потери их балансовой стоимости;**
- г) их высокая оборачиваемость.

6. Платежеспособность организации означает...

- а) наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения;**
- б) формальное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами;
- в) наличие у него денежных средств в размере не ниже установленного норматива;
- г) способность расплатиться по своим долгосрочным и краткосрочным обязательствам.

7. Коэффициент текущей ликвидности можно повысить путем...

- а) увеличения размера внеоборотных активов;
- б) увеличения размера банковских кредитов;
- в) увеличения размера запасов;**
- г) увеличения размера кредиторской задолженности.

8. Если значение коэффициента текущей ликвидности меньше 2, то:

- а) организация подлежит банкротству;
- б) организация ставится на учет в Федеральном управлении по делам о несостоятельности;
- в) назначается внешний управляющий;
- г) организация признается банкротом.**

9. Коэффициент абсолютной ликвидности - это:

- а) доля денежных средств в оборотных активах;
- б) отношение средств на расчетном счете к сумме обязательств компании;
- в) отношение сумм средств на счетах и в кассе к сумме обязательств предприятия;
- г) **отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам.**

10. Коэффициент критической ликвидности показывает:

- а) какую часть долгосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав абсолютно ликвидные и быстрореализуемые активы;
- б) **какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав абсолютно ликвидные и быстрореализуемые активы;**
- в) какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав все оборотные активы;
- г) какую часть долгосрочных обязательств организация может погасить, мобилизовав все оборотные активы.

11. Коэффициенты финансовой устойчивости отражают:

- а) оптимальность структуры оборотных активов;
- б) политику финансирования компании с позиции долгосрочной перспективы;
- в) рентабельность работы компании;
- г) **структуру капитала и стабильность платежно-расчетной дисциплины в отношении контрагентов.**

12. Коэффициент финансовой зависимости - это соотношение:

- а) общей суммы источников финансирования с величиной заемного капитала;

б) общей суммы заемных источников финансирования с величиной собственного капитала;

в) собственного капитала и долгосрочных обязательств;

г) заемного капитала и величины внеоборотных активов.

13. Соотношение собственных оборотных средств и собственного капитала можно оценить коэффициентом.

а) концентрации капитала;

б) маневренности капитала;

в) мультипликатора собственного капитала;

г) рентабельности собственного капитала.

14. Коэффициент финансового рычага отражает:

а) уровень зависимости предприятия от внешних источников финансирования;

б) уровень финансирования деятельности предприятия за счет собственных средств;

в) уровень независимости предприятия от внешних источников финансирования;

г) уровень финансирования запасов и затрат за счет собственных средств.

15. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами – это соотношение:

а) собственных оборотных средств и общей суммы запасов и затрат предприятия;

б) общей суммы запасов и затрат и собственных оборотных средств предприятия;

в) величины собственного капитала и общей суммы запасов и затрат предприятия;

г) общей суммы запасов и затрат и величины собственного капитала предприятия.

16. Коэффициент финансирования показывает:

- а) степень зависимости предприятия от заемных источников;
- б) уровень независимости предприятия от заемных источников;
- в) какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств;**
- г) уровень финансирования запасов и затрат за счет собственных средств предприятия.

17. Оборачиваемость активов показывает...

- а) отдачу в виде чистой прибыли;
- б) отдачу от средств, вложенных в активы компании, в виде выручки от продажи;**
- в) оптимальную структуру капитала компании;
- г) распределение прибыли компании.

18. В коэффициентном анализе отчетности термин «оборачиваемость дебиторов» относится к характеристике:

- а) политики предприятия в отношении стабильности покупателей продукции;
- б) политики предприятия в отношении стабильности поставщиков;
- в) скорости оборота средств, вложенных в дебиторскую задолженность;**
- г) скорости оборота средств по расчетам с учредителями.

19. К методам оценки уровня риска относятся:

- а) экономические методы
- б) организационные методы

в)статистические методы

20. Что относится к факторам внешнего характера?

а)потеря товара от небрежности работников торгового предприятия

б)демографические

в)вероятность нечестности служащих

21. Потери от риска разделяют на:

а)рыночные

б)трудовые

в)потери времени

22. Что относится к факторам внутреннего характера?

а)вынужденный ремонт помещений вследствие аварийных ситуаций

б)экономическая обстановка в стране в целом

в)конъюнктура рынков, на которых работает предприятие

23. В зависимости от того, чьими силами, и за чей счет проводятся методы по управлению риском различают:

а)экономические способы снижения степени риска

б)внешние способы снижения степени риска

в)внутренние способы оптимизации риска

24. К основным способам уменьшения риска относят:

а)резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов

б)привлечение к разработке проекта компетентных партнеров

в)два выше указанных варианта ответа

25. Результатом деятельности, какого фактора, может быть рискованная коммерческая сделка, ошибочное управленческое решение?

а) факторы внутреннего характера

б) факторы внешнего характера

3. Критерии оценки при текущем и промежуточном контроле (экзамен)

Оценка промежуточной аттестации выставляется в зачетную книжку обучающегося (кроме «неудовлетворительно») и экзаменационную ведомость в форме дифференцированных оценок «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» согласно шкале оценки для проведения промежуточной аттестации по дисциплине.

№ №	Наименование этапа	Технология оценивания	Шкала (уровень) оценивания			
			ниже порогового «неудовлетворительно»	пороговый «удовлетворительно»	продвинутый «хорошо»	высокий «отлично»
1	Контроль знаний	Экзамен	ответ студента не имеет теоретического обоснования; не дает правильных формулировок, определений понятий и терминов; полное непонимание материала или отказ от ответа	ответ студента не имеет теоретического обоснования; не полное понимание материала; допускает неточности в формулировках, определениях понятий и терминов; иногда искажает смысл	студент отвечает полно, обоснованно, но имеет единичные ошибки, которые сам же исправляет после замечания преподавателя; полное понимание материала; свободно владеет речью.	студент отвечает полно, обоснованно; дает правильные формулировки, точные определения понятий и терминов; полное понимание материала; свободно владеет речью

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ОТВЕТА СТУДЕНТА ПРИ 100-БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

ХАРАКТЕРИСТИКА ОТВЕТА	Оценка ECTS	Баллы в БРС	Уровень сформированности компетентности по дисциплине	Оценка
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана	A	100-96	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)

<p>совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>				
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные доказательства, демонстрирует авторскую позицию студента.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	В	95-91	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	С	90-86	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	D	85-81	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в</p>	E	80-76	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)

терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью «наводящих» вопросов преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.				
Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно. Достаточный уровень освоения компетенциями	F	75-71	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Достаточный уровень освоения компетенциями	G	70-66	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя приводят к коррекции ответа студента на поставленный вопрос. Обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Достаточный уровень освоения компетенциями	H	61-65	КРАЙНЕ НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины или дан неполный	I	60-0	НЕ СФОРМИ-	2

<p>ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях.</p> <p>Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения.</p> <p>Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.</p> <p>Компетенции не сформированы</p>			РОВАНА	
---	--	--	--------	--

В полном объеме материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих основные этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, а также методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности характеризующих этапы формирования компетенций, представлены в учебно-методическом комплексе дисциплины.