

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич

Должность: ректор

Дата подписания: 19.10.2023 17:49:00

Уникальный программный ключ:

9ba7d3e34c012eba476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce536f0fc6

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

Кафедра региональной экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:

Заведующий кафедрой

региональной экономики и

менеджмента

(наименование кафедры полностью)



Ю.С. Положенцева

(подпись)

« 01 » 09 2023 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

для текущего контроля успеваемости

и промежуточной аттестации обучающихся

по дисциплине

Организация предпринимательской деятельности

(наименование дисциплины)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование ОПОП ВО)

1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

1.1 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Тема 1 «Основные категории и понятия предпринимательской деятельности»

1. Какие виды и формы предпринимательства вы знаете?
2. В чем состоит сущность производственного предпринимательства? Почему его относят к ведущему виду предпринимательства?
3. Каково основное содержание коммерческого предпринимательства и что служит полем его деятельности?
4. Что находится в сфере деятельности финансового предпринимательства, в чем его особенность и каково поле деятельности?
5. В чем состоят сущность и особенности малого инновационного предпринимательства?
6. Что представляет собой малое предпринимательство? В чем состоит его значение и преимущество перед крупными предприятиями?
7. Какие новые проблемы и возможности появляются у малых предприятий в связи с глобальным финансовым и экономическим кризисом?
8. Назовите и раскройте содержание основных нормативных правовых документов, принятых в России за последние годы и касающихся развития малого предпринимательства в стране?
9. Кто может заниматься предпринимательской деятельностью?
10. В каких сферах экономики России более развито малое предпринимательство?

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2-1 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает

участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1 балл (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

Тема 2 «Организационно-правовые формы предпринимательства»

При каких условиях можно принять решение об организации собственного дела?

2. Каковы основные мотивы, побуждающие российских граждан заняться предпринимательской деятельностью? Что наиболее всего препятствует организации собственного дела?

3. Какие обязательные этапы надо пройти предпринимателю для создания нового предприятия?

4. Какие организационно-правовые формы предприятий и организаций наиболее распространены в российской экономике?

5. Каковы особенности регистрации предпринимательской деятельности без образования юридического лица?

6. Что представляет собой бизнес-план? Раскройте его содержание и порядок разработки.

7. Что такое «юридическое лицо»? Каков порядок создания юридического лица?

8. Перечислите, что входит в состав документов, подаваемых для регистрации предприятия.

9. Выделите основные недостатки и преимущества создаваемых малых предприятий.

10. Какова роль маркетинговой информации при создании малого предприятия?

Тема 5 «Ресурсное обеспечение создания и развития предпринимательской деятельности»

1. Какими характеристиками должна обладать хорошая бизнес-идея?
2. Какие задачи позволяет решить разработка бизнес-плана?
3. Какие ключевые вопросы необходимо решить при выборе организационно-правовой формы субъекта предпринимательства?
4. Какой вид организационно-правовой формы юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, является самым популярным в России? В чем преимущества и недостатки данной формы организации коммерческой деятельности?
5. В чем преимущества и недостатки учреждения деятельности в форме индивидуального предпринимательства?
6. Как регулируются вопросы ответственности за результаты деятельности при различных организационно-правовых формах предпринимательства?
7. Каковы возможные источники финансирования для создания предпринимательской структуры?
8. Относительная имущественная, организационная, экономическая, финансовая самостоятельность подразделений в рамках организации.
9. Механизм распределения части прибыли организации между подразделениями. Прибыль подразделений. Внутрифирменные планово-расчетные цены.
10. Роль кадровых ресурсов при создании бизнес-структуры.

Тема 8 «Государственная поддержка предпринимательской деятельности»

1. Чем представлена система поддержки малого бизнеса в России?
2. Какие виды государственных программ поддержки малого бизнеса существуют?
3. Государственная поддержка и развитие сферы малого и среднего предпринимательства в постковидный период.
4. Государственная поддержка в сфере налогообложения малого предпринимательства.
5. Виды государственной поддержки предпринимательства на региональном уровне.
6. Государственная поддержка инновационных и высокотехнологичных субъектов малого и среднего предпринимательства: некоторые проблемы. Как регулируются вопросы ответственности за результаты деятельности при различных организационно-правовых формах предпринимательства?
7. Каким образом осуществляется государственная поддержка самозанятых в России?
8. Проблемы законодательного регулирования поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.
9. Молодежное предпринимательство как драйвер экономического роста.

10. Анализ национального проекта "малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы".

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «**отлично**») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2-1 балл (или оценка «**хорошо**») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1 балл (или оценка «**удовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «**неудовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1.2 ТЕМЫ ДЛЯ ЭССЕ

Тема 8 «Государственная поддержка предпринимательской деятельности»

1. Выявление основных проблем, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства
2. Малое предпринимательство: барьеры на пути к устойчивому развитию
3. Современные тенденции развития предпринимательства на примере развития малых коммерческих организаций в международной практике
4. Концепция повышения эффективности систем управления развитием малого предпринимательства в РФ
5. Роль микрофинансовых организаций в развитии малого предпринимательства в регионе
6. Системный подход к развитию малого и среднего предпринимательства
7. Современные тенденции в развитии малого предпринимательства
8. Подходы к развитию инновационной среды малого предпринимательства
9. Роль налогообложения в развитии субъектов малого предпринимательства в регионе.
10. Малое и среднее предпринимательство в период пандемии в России: государственная поддержка и оценка влияния на экономику.

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «**отлично**») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2-1 балл (или оценка «**хорошо**») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими

примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1 балл (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1.3 ДЕЛОВАЯ ИГРА

Тема 3 «Государственная регистрация и ликвидация предпринимательских структур»

Деловая игра 1 «От идеи к реализации»

Участники проходят все этапы создания бизнеса - от поиска идеи до привлечения стартового капитала и принятия управленческих решений.

Покрываемые темы: банковские инструменты (кредит, депозит), поиск идеи бизнеса, анализ рынка, анализ целевой аудитории проекта, анализ конкурентов, привлечение инвестиций, стратегия бизнеса

Возраст: 14-18 лет (7-11 класс)

Продолжительность: 2 часа

Количество участников: от 4 до 30 человек

Состав материалов:

Сценарий с описанием технических требований и особенностями подготовки занятия

Речь ведущего по ходу занятия

Видеоинструкция к проведению

Дополнительные материалы (игровые бланки, презентации и др.)

Рекомендации по техническому оснащению: проектор, ноутбук, экран

Деловая игра «Я создаю бизнес»

Игра моделирует конкурентную среду на рынке, где друг с другом соревнуются несколько компаний. Основная задача каждой компании — грамотно проанализировать имеющуюся информацию, выстроить стратегию, а затем обеспечить цепочку принятия правильных решений на основе сложившейся ситуации. В игре задействованы три основных ресурса, которые нужно учитывать при принятии решения: информация, деньги и персонал. Кроме того, необходимо прогнозировать действия конкурентов по рынку и оказывать на них влияние для достижения собственных целей. Постоянно меняющаяся ситуация на рынке, встроенная в игровую механику, а также зачастую непредсказуемое поведение других игроков делают игру не только замечательным тренажёром для развития и отработки навыков реализации стратегии, аналитических и коммуникативных навыков, но и обеспечивают высокую динамику и вовлеченность участников на протяжении всего игрового процесса. Ход игры Команды открывают филиалы в разных городах. Для этого им необходимо выработать стратегию построения своего бизнеса и будущей экспансии в города - миллионники. Каждый новый город имеет свои особенности, о которых участники на начало игры не знают. У команд есть несколько сотрудников, которые помогают в открытии филиала в том или ином городе, данные маркетинговых исследований о рисках, о которых знают только они, и определённая сумма денег. В ходе игры команды могут участвовать в аукционах за карты влияния, которые дают им преимущество перед другими игроками; заходить при помощи сотрудников в города для открытия филиалов; вести переговоры, обмениваться и покупать друг у друга информацию, перекупать сотрудников и т. д. Команда, выбравшая более эффективную стратегию и эффективно реализовавшая её на каждом этапе игры, максимально проработавшая риски и сделавшая наиболее правильные вложения получает прибыль и преимущества в следующем раунде. В результате побеждает та команда, которой удалось, открывая филиалы разных городах, извлечь максимальную прибыль и реализовать свою бизнес-стратегию.

Тема 4 «Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности»

Деловая игра

Если вы решили сделать шаг к открытию собственного дела, то теперь следует собрать как можно больше необходимой информации, представить ее системно в специальном виде, называемом бизнес - планом, который дает разным заинтересованным лицам объемное представление о вашем предпринимательском проекте и позволяет: а) привлечь в дело партнеров, если это необходимо; б) обратиться в кредитные организации или к частным лицам за недостающим капиталом; в) обратиться в органы власти за получением лицензии, если это требуется характером бизнеса.

Пишется бизнес-план не произвольно, а по определенной схеме, центральная часть которого содержит экономическую оценку целесообразности инвестиций в

выбранный вами предпринимательский проект. Впервые такая методика на международном уровне была предложена в 1978 году ЮНИДО (UNIDO - United Nations Industrial Development Organization), одним из подразделений ООН - организацией по промышленному развитию, содействующей индустриализации развивающихся стран. В дальнейшем, были предложены аналогичные методики Международным и Европейским банками реконструкции и развития, другими организациями.

По методологическому подходу методики едины, а по методическому они несколько отличаются друг от друга, но не исходными принципами, а акцентами и степенью детализации отдельных разделов.

В малом и среднем предпринимательстве бизнес-план редко превышает по объему 40-50 страниц, вся подробная информация, если она требуется заинтересованным лицам, обычно выносится в приложения.

Приводимый ниже бизнес-план касается строительства и эксплуатации небольшой гостиницы для туристического бизнеса. Он типичен для малого предпринимательства.

Аналогичные бизнес-планы могут оформляться для самых разнообразных предпринимательских проектов.

Разработка подобного бизнес-плана является не только нужным документом для целого ряда случаев, но и хорошим тренингом для будущего предпринимателя, позволяет ощутить на конкретном материале разнообразие и широту деловых проблем, необходимую глубину их проработки, внешнюю среду предпринимательства и его социальное окружение. Такие бизнес-планы часто разрабатываются не самими предпринимателями, а специальными консалтинговыми фирмами, но при непосредственном участии заказчика. Именно такой вариант отображен в рассмотренном ниже примере.

В учебном плане этот пример может быть использован для обучения студентов в форме деловой игры, когда студенческая группа разбивается на игровые коллективы по 3-4 человека, каждый коллектив разрабатывает свой бизнес-план и защищает его в дальнейшем перед оппонентами - другими игровыми коллективами.

Выбор варианта зависит от направления подготовки, по которой обучаются студенты, выбранного ими профиля и квалификации преподавателя.

Участники игры: учащиеся 10-го класса (по желанию могут объединиться в одну группу или «фирму» или работать индивидуально).

Консультанты: предприниматели нашего села.

Оборудование:

- компьютерный класс с интерактивной доской;
- презентация своей фирмы;
- плакаты с рекламой.

Организационный момент. Организация данной деловой игры предполагает подготовительную работу учащихся по открытию своей фирмы по следующему плану.

Как написать бизнес-план?

Общая структура бизнес-плана должна придерживаться следующих основных разделов:

1. Резюме.
2. Описание фирмы.
3. Описание продукции (услуг).
4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг).
5. Производственный план.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Направленность и эффективность проекта.
9. Риски и гарантии.

1. Резюме

Резюме – это самостоятельный рекламный документ, так как в нем содержатся основные положения всего бизнес – плана. Это будет единственная часть, которую будут интересовать ваших будущих потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.

2. Описание предприятия и отрасли

В данном разделе описываются:

Общие сведения о фирме.

Финансово-экономические показатели деятельности фирмы.

Структура управления и кадровый состав.

Направления деятельности, продукция.

Партнерские связи и социальная активность.

3. Описание продукции (услуг)

В этом разделе вы должны дать определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Опишите основные характеристики вашей продукции, при этом сделайте акцент на преимуществах, которые ваша продукция несет потенциальным покупателям.

Важно, чтобы вы подчеркнули уникальность Вашей продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо, чтобы вы подчеркнули возможность совершенствования данной продукции (услуг).

4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию или пользоваться вашими услугами. Вам необходимо продумать ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа.

5. Производственный план

В этом разделе должны быть описаны производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на вашей фирме. Здесь вы должны рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом.

6. Организационный план

В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена. Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта. В этом разделе должны быть представлены данные о ваших партнерах, их возможностях и опыте.

7. Финансовый план

Цель раздела – показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов.

8. Направленность и эффективность проекта

В разделе указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации.

9. Риски и гарантии

Показываются предпринимательские риски, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

Ход игры

I. Стадия вызова

Мы сегодня все живем в эпоху глобального экономического кризиса. Что такое кризис?

На китайском языке слово «кризис» пишется с помощью двух иероглифов:

Первый иероглиф – это опасность.

Второй иероглиф – это возможность.

То есть, всегда есть возможность обойти опасность кризиса. Любого. Сегодня, мы с вами постараемся «выкарабкаться» из экономического кризиса с помощью ваших идей. Надеемся, все ваши проекты понравятся нашим гостям. Сегодня работает программа по поддержке малого бизнеса, выделяются деньги на его развитие. Малый и средний бизнес помогает решать многие экономические и социальные проблемы.

Что вы бы могли предложить по созданию фирм малого и среднего бизнеса? Какие у вас идеи по развитию малого бизнеса у нас в районе, в нашем селе?

II. Начало игры

Дамы и господа!

Начинаем деловую игру-конкурс на самый лучший бизнес-план.

На нашей деловой игре мы сегодня познакомимся с нашими бизнесменами и их бизнес-планами. Пожелаем им удачи.

– III. Презентация бизнес-планов

Названия фирмы.

Вид деятельности.

Краткая реклама (слоган).

IV. Защита бизнес-планов

Выступление учащихся с их бизнес-планами. Ответы на вопросы аудитории.

V. Итог урока-игры

Все бизнес-планы очень интересные. Хотелось бы, чтобы они были претворены в жизнь. Стали для многих будущих предпринимателей началом их предпринимательской работы.

Жюри подводит итоги по критериям:

Реалистичность.

Целесообразность.

Эффективность.

Экономическая и юридическая обоснованность.

Оригинальность бизнес-плана.

VI. Рефлексия

Какой жизненный урок вы получили сегодня?

Какие открытия сегодня вы сделали?

Есть ли у вас еще новые идеи, планы?

Можно ли сегодня открыть в нашем селе, районе те фирмы, о которых вы нам сегодня рассказали?

Деловая игра 2

Цель игры – приобрести практические навыки оценки и анализа внешних изменений и принятия соответствующего решения с учетом состояния организации.

В начале игры участники делятся на четыре группы (в каждой по 2–4 чел.), три из которых представляют бизнес-консультантов различных фирм, четвертая – дирекцию крупной процветающей полиграфической фирмы. Группы формируются случайным образом. Затем участники рассаживаются на отведенные игровые места и получают раздаточный материал. Ведущие знакомят игроков с условиями игры: крупной процветающей полиграфической фирме необходимо наиболее эффективно вложить свободную сумму денег. У директора данной организации имеется три варианта вложения, проверить эффективность которых он поручает бизнесконсультантам. Директору в целях информирования консультантов необходимо рассказать о своей компании и о предложенных к рассмотрению проектах. В конце игры дирекция выберет один из вариантов. Ознакомившись с условиями игры, каждая группа приступает к выполнению поставленных перед ней задач. Далее каждая игровая команда, представляющая бизнесконсультантов, объявляет результаты внутригруппового обсуждения. При этом члены других команд могут задавать уточняющие вопросы. Группа, представляющая дирекцию фирмы, также задает уточняющие вопросы и, посоветовавшись, объявляет свое аргументированное решение о том, какой из вариантов вложения денежных средств она считает наиболее целесообразным.

Состав игровых групп:

дирекция крупной полиграфической компании – 2–3 чел.;

бизнес-консультанты – три группы по 3–4 чел.

Регламент игры:

формирование групп – 5 мин;
ознакомление с раздаточным материалом – 5 мин;
презентация дирекцией своей компании – 5 мин;
работа внутри группы – 25 мин; обсуждение полученных результатов между группами – 30 мин;
заключительное выступление дирекции – 10 мин;
разбор игры – 10 мин;
итого – 1 ч 30 мин.

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «**отлично**») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в деловой игре и полностью справляется с порученной ему ролью, выполняя требуемые от него трудовые действия и проявляя способность применять на практике необходимые для этого знания, умения и навыки; легко откликается на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; свободно и эффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены точно и правильно; при обсуждении результатов игры демонстрирует способность к профессиональной саморефлексии.

2-1 балла (или оценка «**хорошо**») выставляется обучающемуся, если он хорошо ориентируется в искусственно созданной «профессиональной» ситуации, при выполнении своей роли демонстрирует активность и готовность выполнять необходимые трудовые действия, допуская отдельные недочеты; адекватно реагирует на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; старается «профессионально» взаимодействовать с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с небольшими недочетами; при обсуждении результатов игры проявляет критичность по отношению к самому себе.

1 балл (или оценка «**удовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он нуждается в посторонней помощи при выполнении трудовых действий, выполняя доверенную ему роль в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует неполноту собственных знаний, вследствие чего пассивен и испытывает затруднения при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; неуверенно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с ошибками; при обсуждении результатов игры пассивен, внешнюю оценку предпочитает самооценке.

0 баллов (или оценка «**неудовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он не справился с выполнением трудовых действий, необходимых по

доставшейся ему роли в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует отсутствие элементарных знаний, вследствие чего пассивен и теряется при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; вынужденно и неэффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, не выполнены или выполнены с грубыми ошибками; при обсуждении результатов игры не способен дать адекватную профессиональную оценку своим действиям.

1.5 КЕЙС-ЗАДАЧИ

Тема 2 «Организационно-правовые формы предпринимательства»

Кейс-ситуация №1

Описание ситуации. В Центр занятости населения гор. Курска поступило три заявления на получение субсидий для развития бизнеса.

Первый претендент на получение субсидий, Иванов А.А., является владельцем ООО «Сладости», занимающимся производством кондитерских изделий. На момент подачи заявки на предприятии работало 265 человек. Выручка от реализации товаров за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость составила 1915 млн. рублей, цель – исследование рынка и реклама продукции. На развитие бизнеса Иванову необходимо 47 тыс. рублей.

Второму претенденту, Кузнецову, О.О., принадлежит страховая компания «ПРИМСОЦСТРАХ», зарегистрированная в 2013 году. На момент подачи заявки в организации зарегистрировано 34 работника, выручка от реализации услуг за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость составила 745 млн. рублей. Так же Кузнецов, будучи в разводе, воспитывает в одиночку двух несовершеннолетних детей. На развитие бизнеса Кузнецову необходимо 125 тыс. рублей, цель – оплата аренды офисных помещений и бухгалтерские курсы для персонала.

Третий претендент, Сидоров В.Д., планирует открыть фирму по продаже туристических путёвок. После открытия бизнеса Сидоров собирается нанять 4 работников, а спустя год нанять дополнительный персонал. Для открытия бизнеса Сидорову требуется 56 тыс. рублей, цель – покупка компьютерной периферии.

Вопросы к ситуации

1. Кому из претендентов могут одобрить заявку на получение субсидий и почему?
2. Какие обстоятельства могут дать дополнительные шансы на получение государственной помощи?
3. Что может послужить отказом в финансировании?

Кейс-ситуация №2

Описание ситуации. Козлова В.В. в сентябре 2014 года была

зарегистрирована как ИП, однако с момента регистрации она не вела предпринимательскую деятельность, так как с декабря 2014г. по январь 2016 г. находилась в декретном отпуске, а с июня 2016 г. по декабрь 2016 г. ухаживала за больными родителями (57 и 65 лет). В промежутке между этими двумя периодами и после ухода за родителями предпринимательская деятельность также не велась. В марте 2017 года Козлова собиралась подать заявление на закрытие ИП, однако в закрытии ей было отказано из-за долгов по обязательным страховым взносам.

Вопросы к ситуации.

1. Обязана ли Козлова выплачивать долги, если за все время с момента регистрации ИП не велась предпринимательская деятельность?

2. Если да, то имеет ли она право на уменьшение суммы задолженности?

Кейс-ситуация №3

Описание ситуации. Учредители некоего предприятия в 201X г. решили организовать центр по техническому и гарантийному обслуживанию, слесарному и кузовному ремонту автомобилей. Учредителями будут выступать три лица. Первоначальный капитал сформирован следующим образом: 70% - в денежном выражении – 1-ый учредитель (физическое лицо); 10% - в денежном выражении – 2-ой учредитель (физическое лицо); 20% - имущество (оборудование), внесенное в качестве долевого участия – 3-ий учредитель (АО «Росавтоком»). Планируемая численность штатных сотрудников – 30 человек, привлеченных работников, работающие по договорам гражданско-правового характера - 10 человек.

Вопросы к ситуации.

1. Выберите наиболее предпочтительную, на ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.

2. Может ли данное предприятие считаться малым. Если да, то с какого момента и на основании каких норм. Если нет, по почему.

Кейс-ситуация №4

Цель занятия: приобрести навыки анализа разделов бизнес – плана организации.

Обеспечение занятия: образец готового бизнес-плана (Приложение Г).

Задание. Проанализируйте предложенный бизнес – план и дайте письменно ответы на вопросы:

- 1) На какой планируемый период составлен бизнес-план?
- 2) Из каких разделов состоит бизнес-план?
- 3) Какие рекомендуемые разделы бизнес-плана не приведены?
- 4) Какие разделы в бизнес-плане следовало предусмотреть и почему?
- 5) Дайте оценку текста разделов бизнес-плана.

Поэтапно проанализируйте все разделы предложенного бизнес-плана, выделив

полноту приводимой информации, их положительные и отрицательные стороны, систематизируйте информацию в таблицу.

Кейс-ситуация №5

«Бэби-клуб» – это 103 заведения, в основном открытых по франшизе, с оборотом 30 млн. рублей в год. Их создательница Евгения Белонощенко – самарский предприниматель. Основная миссия клуба – сделать детей счастливыми, самим получать от этого радость и помочь родителям осознать и раскрыть индивидуальность ребенка. Каждый специалист, работающий в Бэби-клубе, – яркая личность. Именно это делает его занятия особенными и запоминающимися. Основная задача специалиста – понять индивидуальность каждого ребенка, выявить сферы, в которых он сможет добиться наилучших результатов.

Шкала оценивания: 6 балльная

Критерии оценивания:

2 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

1 балл выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

1.6 СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Тема 6 «Особенности учета и налогообложения предпринимательской деятельности»

Задача 1.

ООО «Метод» занимается производственной деятельностью и имеет следующие результаты работы во 2 квартале:

- поступила на расчетный счет выручка за реализованную продукцию – 190 тыс. руб.
- отгружена продукция на сумму 325 тыс. руб.
- получен аванс под поставку продукции в марте – 55 тыс. руб. (с НДС).
- приобретены основные средства производственного назначения на сумму 105 тыс. руб.
- оплачено за приобретенные коммунальные услуги – 45 тыс. руб.

Все показатели указаны без учета НДС.

Требуется исчислить НДС за 2 квартал.

Задача 2.

Организация занимается оптовой торговлей. Совокупная выручка за апрель, май, июнь составила 1 900 000 руб. В соответствии со статьей 145 НК РФ организация воспользуется с июля правом на освобождение от исполнения обязанностей НДС. Выручка, полученная в июле составила 720 тыс. руб. (без НДС), в августе – 840 тыс. руб. (без НДС) и в сентябре – 620 тыс. руб. (без НДС).

Какие документы необходимо представить для получения освобождения от НДС. Сохранит ли организация право на освобождение от данного налога в дальнейшем.

Задача 3.

ООО «Строймонтаж» в 4 квартале имеет следующие данные:

- Отгружена продукция на сумму 600 тыс. руб.
- Построила хозяйственным способом для собственных нужд гараж, стоимость строительно-монтажных работ – 100 тыс. руб.
- Оприходовано и отпущено в производство ТМЦ на сумму 280 тыс. руб. (в том числе НДС). Из них оплачено 200 тыс. руб.
- Совершена бартерная сделка (реализовано 30 изделий по цене 600 руб.).

Исчислить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет за 4 квартал и указать срок уплаты.

Задача 4.

Семья из 3 человек. В 2009 году оплачено за лечение сына в возрасте 16 лет – 19 тыс. руб. За обучение дочери (21 год) на дневном отделении – 26 тыс. руб. Совокупный доход матери 120000 руб.

Рассчитайте сумму НДФЛ, подлежащую возврату из бюджета.

Задача 5.

Соколов И.А. имеет двух несовершеннолетних детей (воспитывает детей один). В налоговом периоде Соколов И.А. получил следующие доходы:

- Зарплата – 8 тыс. руб. в месяц
- Премия 20 % от зарплаты в месяц.
- Материальная помощь – 1 тыс. руб. в месяц.
- Подарок стоимостью 5 тыс. руб. в июле

В налоговом периоде перечислено детскому дому 45 тыс. руб.

Необходимо определить: налоговую базу по НДФЛ, размер социальных и стандартных вычетов, сумму налога к возврату из бюджета (к доплате).

Задача 6.

Петрова О.А. продала свой дом за 1450 000 руб. Этот дом находился в собственности Петровой О.А. 5 лет. Ежемесячный заработок составляет 7 тыс. руб. Петрова О.А. имеет двух несовершеннолетних детей.

Определите сумму НДФЛ за год.

Задача 7.

Организация является плательщиком налога на прибыль и вносит ежемесячные авансовые платежи. За шесть месяцев текущего года организация располагает следующими данными для исчисления налога:

- выручка от реализации продукции с налогом на добавленную стоимость 360 тыс. руб.

- затраты, связанные с производством и реализацией продукции 120 тыс. руб.

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году 12 тыс. руб.

- штрафы, уплаченные за нарушение хозяйственных договоров 3 тыс. руб.

- реализованы основные средства на сумму 48 тыс. руб. с налогом на добавленную стоимость,

- первоначальная стоимость 34 тыс. руб.,

- износ 10 тыс. руб.,

- внесено авансовых платежей в 1 квартале 25 тыс. руб.

Требуется исчислить налог на прибыль за 6 месяцев.

Задача 8.

Учетной политикой определение выручки производится методом начислений. Организация имеет следующие показатели:

• выручка от реализации собственной продукции 750 тыс. руб.

• выручка от реализации покупных товаров 500 тыс. руб.

• доходы от сдачи имущества в аренду 40 тыс. руб.

• затраты, связанные с производством и реализацией продукции 700 тыс. руб.

• поступили средства в уставный капитал 320 тыс. руб.

• в предыдущем налоговом периоде был получен убыток в размере 350 тыс. руб.

Определите сумму налога, подлежащего уплате в бюджет.

Задача 9.

Организация реализовала продукции на 3000 тыс. руб. Расходы, связанные с производством и реализацией продукции составят 1800 тыс. руб. Был реализован автомобиль ВАЗ 31 июля по цене 75 тыс. руб. (первоначальная стоимость 115 тыс. руб., сумма амортизации 25 тыс. руб., срок полезного использования 10 лет, срок эксплуатации 4 года) и автомобиль ГАЗ по цене 90 тыс. руб. (первоначальная стоимость 135 тыс. руб., амортизация 65 тыс. руб., срок полезного использования 10 лет, срок эксплуатации 2 года). В предыдущем налоговом периоде был получен убыток в размере 42 тыс. руб.

Рассчитайте налог на прибыль.

Задача 10.

Добывающая организация добыла 50 тыс. тонн руды, из которой 30 тыс. тонн удалось реализовать. Выручка от реализации без налога на добавленную стоимость и акцизов составила 39 млн. руб.

Требуется определить налоговую базу по налогу на добычу полезных ископаемых.

Тема 7 «Риски в предпринимательской деятельности»

Задача 1.

Компания производит продукт А. Величина постоянных расходов – 200 000 руб. для данного производства. Максимально возможный объем выпуска продукции составляет 1000 ед. Единица продукции реализуется по цене 750 руб., переменные затраты составляют 250 руб. за ед. продукции. Найти точку безубыточности.

Задача 2.

Предприниматель провел анализ, связанный с открытием магазина. Если он откроет большой магазин, то при благоприятном состоянии рынка получит прибыль 60 млн. руб., при неблагоприятном - понесет убытки 40 млн. руб. Маленький магазин принесет ему 30 млн. руб. прибыли при благоприятном состоянии рынка и 10 млн. руб. убытков при неблагоприятном. Возможность благоприятного и неблагоприятного состояния рынка он оценивает одинаково. Исследование рынка, которое может провести специалист, обойдется предпринимателю в 5 млн. руб. Специалист считает, что с вероятностью 0,6 состояние рынка окажется благоприятным. В то же время при положительно заключении состояние рынка окажется благоприятным лишь с вероятностью 0,9. При отрицательном заключении с вероятностью 0,12 состояние рынка может оказаться благоприятным. Используйте «дерево решений» для того, чтобы помочь предпринимателю принять решение. Следует ли заказать проведение обследования состояния рынка? Следует ли открыть большой магазин?

Задача 3.

Компания рассматривает вопрос о строительстве завода. Возможны три варианта действий.

А. Построить большой завод стоимостью 650 тыс. долл. При этом варианте возможны большой спрос (годовой доход в размере 300 тыс. долл. в течение следующих пяти лет) с вероятностью 0,7 и низкий спрос (ежегодные убытки 85 тыс. долл.) с вероятностью 0,3.

Б. Построить маленький завод стоимостью 360 тыс. долл. При этом варианте возможны большой спрос (годовой доход в размере 120 тыс. долл. в течение следующих пяти лет) с вероятностью 0,7 и низкий спрос (ежегодные убытки 60 тыс. долл.) с вероятностью 0,3.

В. Отложить строительство завода на один год для сбора дополнительной информации, которая может быть позитивной или негативной с вероятностью 0,9 и 0,1 соответственно. В случае позитивной информации можно построить заводы по указанным выше оценкам, а вероятности большого и низкого спроса меняются на 0,8 и 0,2 соответственно. Доходы на последующие четыре года остаются прежними. В случае негативной информации компания заводы строить не будет.

Все расчеты выражены в текущих ценах и не должны дисконтироваться. Нарисовать «дерево решений». Определить наиболее эффективную последовательность действий, основываясь на ожидаемых доходах.

Задача 4.

Владелец небольшого магазина в начале каждого рабочего дня закупает для реализации некий скоропортящийся продукт по цене 30 руб. за ед. Цена реализации этого продукта - 50 руб. за единицу. Из наблюдений известно, что спрос на этот продукт за день может быть равен 1, 2, 3 или 4 ед. Если продукт за день не продан, то в конце дня его всегда окупают по цене 20 руб. за ед.

Возможные исходы	1	2	3	4
Частота	5	40	40	15

Пользуясь правилами максимакса, максимина, минимакса, максимальной вероятности, критерием Гурвица и максимизируя ожидаемый доход, определить, сколько единиц этого продукта должен закупать владелец каждый день.

Задача 5.

При заключении коллективного договора директор ООО «Вымпел» предложил не повышать оплату труда за работу в ночные и вечерние смены, чтобы сэкономить фонд оплаты труда и не производить сокращение штата работников. Работники организации поддержали директора, поскольку хотели сохранить место работы. Представитель выборного профсоюзного органа заявил, что такое

положение коллективного договора будет противоречить трудовому законодательству и включать его в коллективный договор нельзя. Дайте правовую оценку ситуации.

Задача 6.

При заключении коллективного договора директор ООО «Вымпел» предложил не повышать оплату труда за работу в ночные и вечерние смены, чтобы сэкономить фонд оплаты труда и не производить сокращение штата работников. Работники организации поддержали директора, поскольку хотели сохранить место работы. Представитель выборного профсоюзного органа заявил, что такое положение коллективного договора будет противоречить трудовому законодательству и включать его в коллективный договор нельзя. Дайте правовую оценку ситуации.

Задача 7.

По плану реконструкции предприятия, рассчитанному на пять лет, финансовый результат составит: 1 год — убыток 70 тыс. руб.; 2 год — прибыль 20 тыс. руб.; 3 год — убыток 40 тыс. руб.; 4 год — прибыль 70 тыс. руб.; 5 год — прибыль 100 тыс. руб. Исчислите предполагаемый налог на прибыль по каждому налоговому периоду с учетом уменьшения налоговой базы на суммы убытков, переносимых на будущее. Распределите сумму налога на прибыль по уровням бюджета в соответствии с нормативными актами текущего налогового периода.

Задача 8.

АО «Восход» занимается добычей минеральной воды из подземных источников и предоставлением медицинских услуг. Организация за налоговый период добыла 2420 т минеральной воды. Расфасовано в емкости по 1,5 л и реализовано 1220 т. по цене за бутылку 10 руб. Реализовано в цистернах 150 т. по цене за 5 000 руб. за тонну. Остальная вода использована в лечебных целях. Исчислите сумму налога, подлежащую уплате в бюджет

Задача 9.

АО «Каскад» ведет разработку и добычу месторождения калийных солей. За налоговый период добыто 750 тыс. т полезных ископаемых, реализовано 780 тыс. т. На расчетный счет организации за реализованные полезные ископаемые поступило 15 600 тыс. руб. Рассчитайте сумму налога.

Задача 10.

Юридическое лицо подало в арбитражный суд исковые заявления имущественного характера и об установлении факта, имеющего юридическое значение. Цена иска имущественного характера определена в размере 3750 тыс. руб. Рассчитайте размер государственной пошлины, подлежащий уплате истцом. Ответ обоснуйте.

Шкала оценивания: 6 балльная

Критерии оценивания:

2 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

1 балл выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

1.8 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

Тема 1 «Основные категории и понятия предпринимательской деятельности»

1. Реформы 1861 года привели:

- а) к интенсивному развитию частного предпринимательства;
- б) подавлению предпринимательской активности;

в) укреплению крестьянства.

2. Предпринимательская деятельность в СССР в середине – конце XX в.:

- а) активно развивается;
- б) развивается нелегально;
- в) отсутствует.

3. Экономическое содержание новаторской функции

предпринимательства:

- а) в расширении рыночного спроса;
- б) рыночного предложения;
- в) все перечисленное.

5. Предпринимательство:

- а) профессия;
- б) стиль жизни;
- в) инноваторы.

6. Главная цель предпринимателя:

- а) максимизация прибыли;
- б) максимизация возможностей предпринимателя;
- в) приобретение «веса» в обществе.

7. Главная цель экономики:

- а) обеспечение «нормальной» заработной платой;
- б) обеспечение всех людей жильем;
- в) удовлетворение потребностей людей.

1. Предпринимательство – это деятельность ...

- а) физических лиц по производству и продаже товаров и услуг;
- б) физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли;
- в) физических и юридических лиц на свой страх и риск по производству рыночных ценностей с целью получения прибыли.

2. Организация предпринимательской деятельности – это ...

- а) обеспечение эффективной работы всех составляющих предпринимательства;
- б) управление производством и сбытом продукции;
- в) отбор и реализация предпринимательских идей.

3. Внешняя макросреда предпринимательства – это ...

- а) потребители и конкуренты;
- б) природа, демография, политика;
- в) техника, технология производства товаров и услуг.

Тема 5. Ресурсное обеспечение создания и развития предпринимательской деятельности

1. Вы стали заниматься бизнесом для того, чтобы:

- а) делать деньги;
- б) быть полезным обществу;
- в) показать, что Вы способны преодолеть трудности;
- г) самовыразиться через бизнес;
- д) добиться определенного положения в обществе.

2. Чем Вы можете пожертвовать ради своего бизнеса:

- а) обязательством перед семьей;
- б) свободным временем;
- в) хобби;
- г) общественной жизнью;
- д) своими накоплениями;
- е) здоровьем;
- ж) ничем.

3. Готовы ли Вы реально пожертвовать всем перечисленным выше:

- а) да;
- б) нет.

4. Каковы Ваши, рассчитанные на перспективу, цели и задачи:

- а) быть финансово независимым;
- б) обеспечить себе постоянный доход;
- в) скопить большой капитал;
- г) внести свой вклад в благосостояние общества;
- д) производить (обеспечивать) продукцию (услугу), которая останется памятью о Вас;
- е) обеспечить новый уровень жизни своим близким;
- и) создать новые рабочие места;
- к) достичь определенного общественного положения;
- л) иметь предмет для забавы, развлечения;
- м) создать бизнес для своих детей.

5. Хотели ли Вы, чтобы Ваш бизнес расширился:

- а) да;
- б) нет.

6. Готовы ли Вы и в дальнейшем жертвовать многим ради того, чтобы обеспечить рост компании:

- а) да;
- б) нет.

7. Можно ли считать потребителя субъектом бизнеса:

- а) да;
- б) нет.

8. Может ли существовать бизнес при отсутствии частной собственности:

- а) да;
- б) нет.

9. Можно ли считать спекуляцией продажу товара по завышенным ценам, если потребитель лишен права выбора:

- а) да;
- б) нет.

10. Взаимоисключают ли друг друга суверенитет субъектов бизнеса и консенсус их интересов:

- а) да;
- б) нет.

Тема 8. «Государственная поддержка предпринимательской деятельности»

1. Налог – это ...

- а) взнос физических лиц в налоговые органы;
- б) платежи физических лиц за совершение юридически значимых действий, получение прав и лицензий;
- в) обязательный платеж в бюджет и внебюджетные фонды, взимаемый государством и муниципальной властью с юридических и физических лиц.

2. Ставки, сроки, база исчисления налогов устанавливаются заранее?

- а) нет;
- б) да;
- в) в зависимости от экономической ситуации.

3. Налог на прибыль (доход) предприятия является налогом

- а) федеральным;
- б) региональным; в) местным.

2. Земельный налог является

- а) федеральным;
- б) региональным;
- в) местным.

3. Налог на имущество предприятия является ...

- а) федеральным;
- б) региональным;
- в) местным.

4. Расходы предприятия по налогам относятся на ...

- а) себестоимость продукции и чистую прибыль;
- б) на выручку от реализации и финансовые результаты;
- в) на поименованное в п. а) и п. б).

5. По упрощенной системе налогообложения (УСНО) могут работать а) все предприятия;

б) предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели; в) банки, страховые и инвестиционные компании.

6. Упрощенная система налогообложения (УСНО) ...

- а) упрощает отчетность предприятия;
- б) упрощает отчетность и обязательно снижает налоговую нагрузку;
- в) выгодна при наличии у предприятия филиалов и представительств.

7. Какой документ обосновывает безубыточность бизнеса:

- а) Устав;
- б) Бизнес-план;
- в) свидетельство о регистрации.

8. Условиями для вмешательства государства может быть:

- а) требования национальной безопасности;
- б) социальная напряженность в обществе;
- в) негативные явления в экономике;
- г) ухудшение состояния окружающей среды;
- д) верны все ответы.

9. Договор, условия, которого определены одной из сторон в формулярах и могли быть приняты другой стороной, называется:

- а) учредительным договором;
- б) публичным договором;
- в) договором присоединения;
- г) организационным договором.

10. Предложение одного лица, в письменной форме направленное другому с целью заключить договор на определенных условиях, называется:

- а) виндикацией;
- б) офертой;
- в) реституцией.

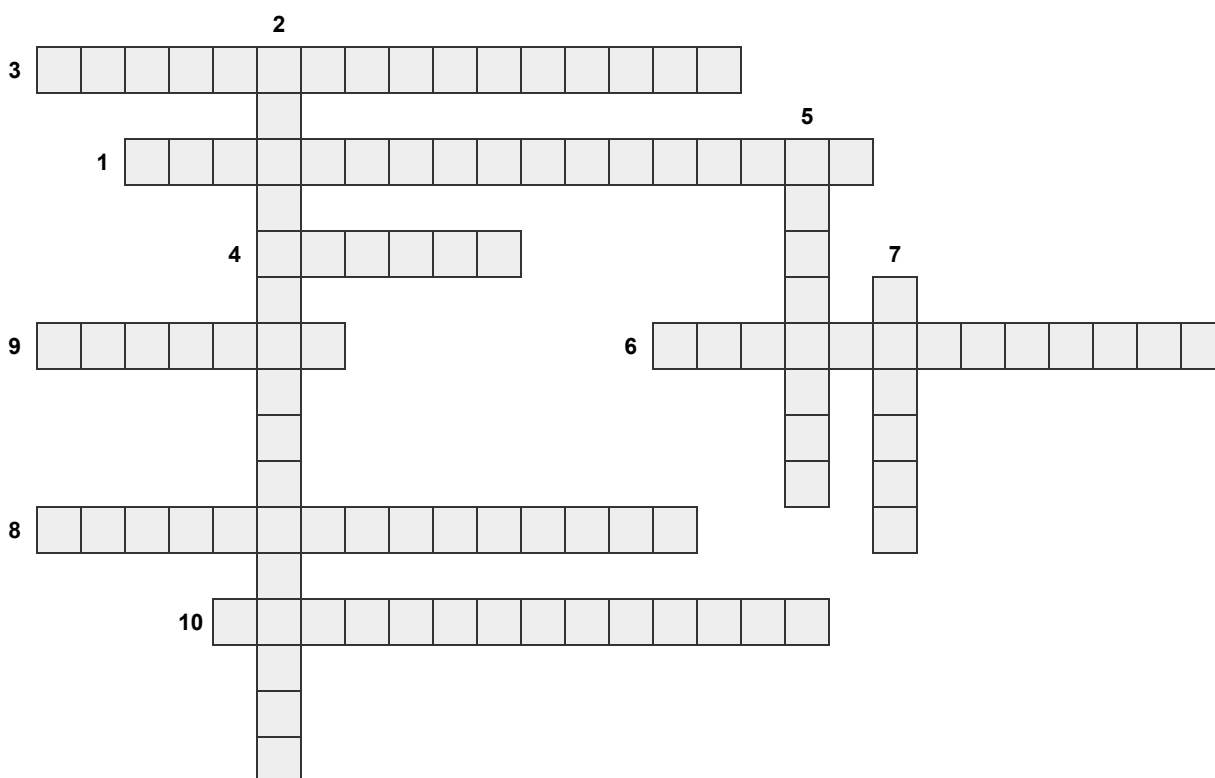
Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

- 2 балла** соответствуют оценке «отлично»;
- 2-1 балла** – оценке «хорошо»;
- 1 балл** – оценке «удовлетворительно»;
- 0 баллов и менее** – оценке «неудовлетворительно».

1.9 КРОССВОРДЫ

Тема 1 «Основные категории и понятия предпринимательской деятельности»





Вопросы:

По горизонтали

1. Под этой функцией подразумевается, что предпринимательская деятельность осуществляется под воздействием всех систем экономических законов рыночной конкуренции

3. Какой субъект предпринимательства имеет среднесписочную численность работников не более 15 и доходы до 120 миллионов?

4. Какое товарищество подразумевает то, что юридическое лицо, члены которого занимаются коммерческой деятельностью несут неограниченную ответственность перед кредиторами.

6. Эта функция связана с использованием новых технологий для достижения поставленных целей. Что это за функция?

8. По форме собственности существуют 3 вида предпринимательства: частный, смешанный и Как называется третий вид.

9. В какой стране появилось определение «предпринимательства», обозначающее человека занимающегося определённым видом деятельности.

10. Организационно-правовые формы юридических лиц делятся на коммерческие организации и организации. Какое наименование имеет вторая организация

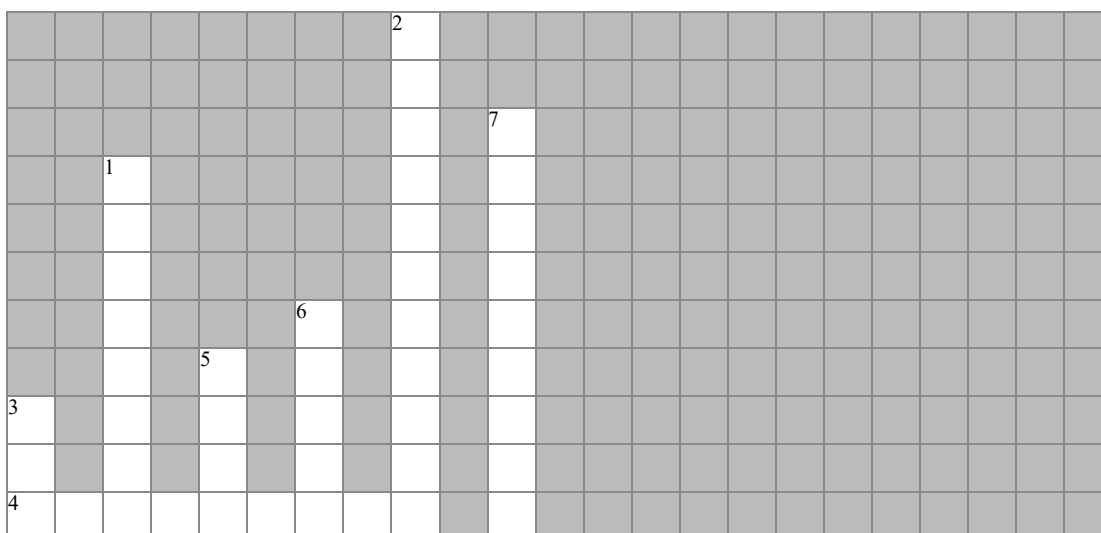
По вертикали:

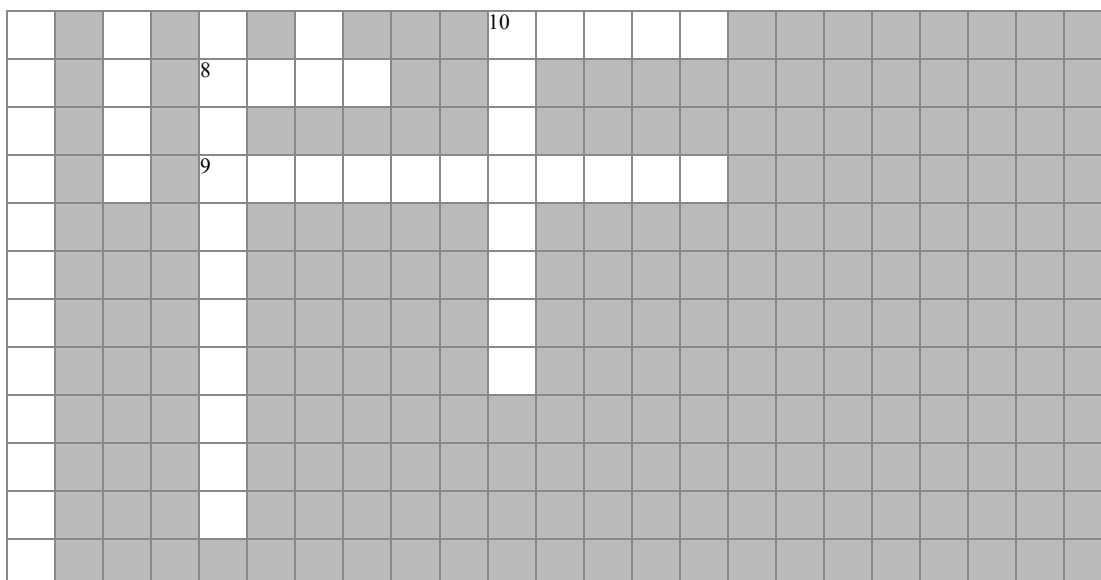
2. Какой существует вид деятельности, который связан с рисками и получением прибыли?

5. Кто не отвечает по обязательствам в акционерном обществе, он может пострадать от падения стоимости акции.

7. Последняя из 3-х существующих стадий предпринимательства – это?

Тема 2 «Организационно-правовые формы предпринимательства»





По горизонтали:

4. смешанное- по форме собственности выделяют частное, государственное и...
8. идея- когда у тебя в голове возникает то что тебе надо это называют
9. акционерное- общество где уставный капитал разделен на определенное кол-во акций
10. микро-так называется предприятие где доход меньше 120 млн

По вертикали:

1. политическая- одна из функций предпринимательства связанная с государством
2. юридическое- лицо которое обладает обособленным имуществом и осуществляет определенную деятельность
3. государственное- форма собственности в которой собственность принадлежит государству.
5. организаторская- функция предпринимательства в которой происходит принятие решения об организаторской деятельности
6. частное- форма собственности в которой собственностью владеет человек, а не государство
7. общеэкономическая- функция предпринимательства , которая предполагает осуществление деятельности под воздействием экономики

Каждый вопрос (задание) в кроссворде оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

- 2 балла** соответствуют оценке «отлично»;
- 2-1 балла** – оценке «хорошо»;
- 1 балл** – оценке «удовлетворительно»;
- 0 баллов и менее** – оценке «неудовлетворительно».

2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

2.1 БАНК ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЙ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

1 Вопросы в закрытой форме

1. Реформы 1861 года привели:

- а) к интенсивному развитию частного предпринимательства;
- б) подавлению предпринимательской активности;
- в) укреплению крестьянства.

2. Предпринимательская деятельность в СССР в середине – конце XX в.:

- а) активно развивается;
- б) развивается нелегально;
- в) отсутствует.

3. Экономическое содержание новаторской функции предпринимательства:

- а) в расширении рыночного спроса;
- б) рыночного предложения;
- в) все перечисленное.

5. Предпринимательство:

- а) профессия;
- б) стиль жизни;
- в) инноваторы.

6. Главная цель предпринимателя:

- а) максимизация прибыли;
- б) максимизация возможностей предпринимателя;
- в) приобретение «веса» в обществе.

7. Главная цель экономики:

- а) обеспечение «нормальной» заработной платой;
- б) обеспечение всех людей жильем;
- в) удовлетворение потребностей людей.

8. Предпринимательство – это деятельность ...

- а) физических лиц по производству и продаже товаров и услуг;
- б) физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли;
- в) физических и юридических лиц на свой страх и риск по производству

рыночных ценностей с целью получения прибыли.

9. Организация предпринимательской деятельности – это ...

- а) обеспечение эффективной работы всех составляющих предпринимательства;
- б) управление производством и сбытом продукции;
- в) отбор и реализация предпринимательских идей.

10. Внешняя макросреда предпринимательства – это ...

- а) потребители и конкуренты;
- б) природа, демография, политика;
- в) техника, технология производства товаров и услуг.

11. Внешняя микросреда предпринимательства – это ...

- а) поставщики сырья, посредники, потребители;

- б) экономика, климат, право;
- в) организационная культура, цели предпринимательства.

12. Внутренняя среда предпринимательства – это ...

- а) экономика, общественные отношения;
- б) посредники, потребители, конкуренты;
- в) техника и технология производства, планирование и управление ,мотивация

сотрудников.

13. Предприниматель может влиять на:

- а) экономику, политику;
- б) социальные отношения и культуру;
- в) выбор посредников, планирование и управление.

14. Муниципальное предприятие учреждается:

- а) федеральными органами власти;
- б) местными органами власти;
- в) предпринимателями, зарегистрированными в данном регионе.

15. Товарищество, общество, кооперативы относятся:

- а) к организационно-правовым формам предпринимательства;
- б) организационно-экономическим формам предпринимательства;
- в) различным формам собственности.

16. Производственное предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет деятельность:

- а) коммерческая;
- б) финансовая;
- в) производственная.

17. Финансовое предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет деятельность:

- а) коммерческая;
- б) финансовая;
- в) производственная.

18. Товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, называется:

- а) полное товарищество;
- б) товарищество на вере;
- в) командитное товарищество.

19. Коммандисты имеют право:

- а) получать часть прибыли товарищества;
- б) выйти из товарищества по окончании финансового года;
- в) участвовать в управлении товариществом.

20. Акционеры:

- а) несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций;
- б) отвечают по обязательствам АО;
- в) имеют право принимать решения от имени всего АО.

21. Государство строит свои отношения с организациями через:

- а) систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего

характера;

- б) систему запретительных мер;
- в) систему протекционистских мер.

22. Правовой статус индивидуального предпринимателя – это:

- а) физическое лицо;
- б) юридическое лицо;
- в) семейная корпорация.

23. К достоинствам индивидуального предпринимательства относится ...

- а) финансовая независимость и устойчивость;
- б) самостоятельность в решении разнообразных производственных, снабженческих, сбытовых, финансовых и других вопросов;
- в) оперативность в принятии решений, мотивация к напряженному труду.

24. Доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале субъектов малого предпринимательства не должна превышать:

- а) 50 %;
- б) 25%;
- в) 10%;
- г) 30 %.

25. Относятся ли к субъектам малого предпринимательства физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица?

- а) Да, относятся.
- б) Нет, не относятся.
- в) Да, только в сфере обслуживания.
- г) Да, только в сфере производства.

26. Средняя численность работников малого промышленного предприятия за отчетный период не должна превышать:

- а) 100 человек;
- б) 50 человек;
- в) 30 человек;
- г) 75 человек.

27. В случае превышения малым предприятием установленной численности работников, данное малое предприятие:

- а) Лишается статуса малого предприятия.
- б) должно к началу отчетного периода привести численность работающих до установленных размеров;
- в) предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца;
- г) предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие шесть месяцев.

28. Предприятие, отнесенное к малым предприятиям, уплачивает налог на добавленную стоимость:

- а) в обычном порядке;
- б) по пониженным ставкам;
- в) по повышенным ставкам;
- г) в соответствии с приобретенным патентом.

29. 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 вышеперечисленное.

30. К преимуществам малого бизнеса относятся:

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

31. Недостатком индивидуального предпринимательства является:

- а) экономическая самостоятельность;
- б) высокая инициативность и необходимость инновационного подхода к деятельности;
- в) ограниченная численность наемных работников.

32. Должно ли государство поддерживать малое предпринимательство?

- а) да, в силу его социально-экономической роли;
- б) нет, т.к. индивидуальный предприниматель изначально находится в лучшем экономическом положении по сравнению с коллективными формами деятельности;
- в) нет, т.к. рыночные отношения должны ставить в равные условия любые виды бизнеса.

33. Налог – это ...

- а) взнос физических лиц в налоговые органы;
- б) платежи физических лиц за совершение юридически значимых действий, получение прав и лицензий;
- в) обязательный платеж в бюджет и внебюджетные фонды, взимаемый государством и муниципальной властью с юридических и физических лиц.

34. Ставки, сроки, база исчисления налогов устанавливаются заранее?

- а) нет;
- б) да;
- в) в зависимости от экономической ситуации.

35. Налог на прибыль (доход) предприятия является налогом

- а) федеральным;
- б) региональным; в) местным.

36. Земельный налог является

- а) федеральным;
- б) региональным;
- в) местным.

37. Налог на имущество предприятия является ...

- а) федеральным;

- б) региональным;
- в) местным.

38. Расходы предприятия по налогам относятся на ...

- а) себестоимость продукции и чистую прибыль;
- б) на выручку от реализации и финансовые результаты;
- в) на поименованное в п. а) и п. б).

39. По упрощенной системе налогообложения (УСНО) могут работать а) все предприятия;

б) предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели; в) банки, страховые и инвестиционные компании.

40. Упрощенная система налогообложения (УСНО) ...

- а) упрощает отчетность предприятия;
- б) упрощает отчетность и обязательно снижает налоговую нагрузку;
- в) выгодна при наличии у предприятия филиалов и представительств.

41. Учредительный договор - свод правил, регулирующих взаимоотношения:

- а) с внешней средой;
- б) между учредителями.

42. Какой документ подтверждает внесение фирмы в государственный реестр:

- а) диплом;
- б) сертификат;
- в) свидетельство о регистрации.

43. Какие документы содержат сведения об участниках юридического лица:

- а) Устав;
- б) Свидетельство о регистрации;
- в) лицензия на право деятельности.

44. Приведите основной нормативный акт, регулирующий гражданско-правовую ответственность:

- а.) Гражданский кодекс;
- б.) Налоговый кодекс;
- в.) Уголовный кодекс.

45. Лицензия ...

- а) выдается отдельно на каждый лицензируемый вид деятельности;
- б) может разрешать смежные виды деятельности;
- в) и то и другое.

46. Если решили выступать на рынке под именем крупной преуспевающей фирмы, то на каких условиях вы будете строить свои отношения:

- а) консалтинг;
- б) факторинг;
- в) франчайзинг;
- г) лизинг.

47. В модели внутренней среды бизнеса существует несколько составляющих.

Что не относится к этому понятию:

- а) материально-технические ресурсы;
- б) финансы;
- в) законы;

г) персонал.

48. Менеджмент на предприятии включает в себя разнообразные виды деятельности. Что из перечисленного не является функцией менеджера:

- а) разработка процедуры найма и увольнения;
- б) создание системы мотивации труда;
- в) разработка программы продвижения товара;
- г) обучение персонала.

49. Самым сложным вопросом при создании предприятий является правильное определение организационно-правовой формы. Что из перечисленного не относится к организационно-правовой форме:

- а) акционерное общество;
- б) малое предприятие;
- в) хозяйственное товарищество на вере;
- г) муниципальное унитарное предприятие.

50. Любой предприниматель действует на определенном рынке. При какой модели рынка легче всего войти на этот рынок со своими товарами:

- а) чистая конкуренция;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) чистая монополия;
- г) олигополия.

2 Вопросы в открытой форме

1. Какой документ обосновывает безубыточность бизнеса:

- а) Устав;
- б) Бизнес-план;
- в) свидетельство о регистрации.

2. Резюме бизнес-плана включает сведения _____

3. Условиями для вмешательства государства может быть:

4. Что понимается под налогом?

5. Какой временной интервал является налоговым периодом?

6. Что такое дивиденд:

7. Какой термин определяет сдачу в аренду предметов длительного пользования:

8. Предпринимательский капитал – это:

9. Как называются стороны по договору безвозмездного пользования?

10. Гражданка В. и гражданин З. заключили договор найма жилого помещения. Укажите максимальный срок, на который они могут заключить данный договор:

11. Гражданке Котовой по договору подряда гражданка Семенова сшила осенний непромокаемый плащ. Плащ промок под первым же дождем. В течение какого срока, согласно российскому законодательству, можно предъявить претензии к мастеру?

12. Если в договоре не указано место его заключения, в соответствии с Гражданским кодексом РФ такой договор признается:

13. Трудовой договор – это:
14. Договор, условия, которого определены одной из сторон в формулярах и могли быть приняты другой стороной, называется _____
15. Предложение одного лица, в письменной форме направленное другому с целью заключить договор на определенных условиях, называется _____
16. К способам обеспечения исполнения предпринимательских обязательств относятся:
17. По своей правовой природе предпринимательский договор представляет собой _____
18. Согласно гражданскому законодательству РФ предпринимательский договор считается заключенным, если между сторонами достигается соглашение:
19. Договор заключается посредством:
20. Согласно гражданскому законодательству РФ договор считается заключенным в момент:
21. Договор, в котором гражданским законодательством РФ установлен претензионный порядок урегулирования споров между сторонами, является:
22. Предпринимательский риск по природе возникновения делится на _____.
23. Имеет ли право предприниматель переложить риск на другие субъекты экономики:
24. Несут ли статистические риски потери для предпринимательской деятельности
25. Под хеджированием понимается _____.
26. Какой риск можно уменьшить с помощью диверсификации:
27. Безопасность предприятия - это ...
28. Экономические преступления охарактеризованы в ...
29. В коммерции и банковской среде основной экономический ущерб наносят предприятию ...
30. Бизнес-план – это:

3 Вопросы на установление последовательности

3.1 Установите правильную последовательность фаз деловых переговоров:

- 1) передача информации;
- 2) аргументирование;
- 3) начало;
- 4) принятие решений;
- 5) Опровержение доводов собеседника.

3.2 Расположите в правильном порядке этапы процесса делового общения.

- 1) обсуждение проблемы и принятие решения;
- 2) ориентация в ситуации;

- 3) выход из контакта;
- 4) установление контакта

3.3 Установите последовательность в схеме развития событий в обычной кризисной ситуации.

- 1) недостаток информации
- 2) потеря контроля
- 3) неожиданность возникновения кризиса
- 4) паника
- 5) усиление внешнего контроля над компанией
- 6) нагнетание обстановки
- ж) блокирование работы компании

3.4 Установите правильную последовательность действий по установлению коммуникаций с персоналом:

- 1) исследование отношений занятых к организации
- 2) анализ существующих форм коммуникаций
- 3) установление целей и стратегии коммуникаций с занятыми
- 4) разработка программы коммуникаций с персоналом

3.5 Установите правильную последовательность этапов телефонной коммуникации:

- 1) поинтересоваться, удобно ли говорить собеседнику;
- 2) сказать, какую компанию вы представляете;
- 3) договориться о встрече или другом развитии событий;
- 4) завершить разговор;
- 5) поздороваться, назвать собеседника по имени и отчеству, представиться самому.

3.6 Установите правильную последовательность этапов презентации:

- 1) представления руководителей фирмы приглашенным
- 2) показ видеофильма
- 3) краткие сообщения представителей фирмы
- 4) ответы на вопросы приглашенных
- 5) выступления гостей
- 6) вручение сувениров

3.7 Установите правильную последовательность этапов формирования делового имиджа в политике:

- 1) изучение и анализ существующего имиджа кандидата
- 2) разработка идей, формирование конкретного образа
- 3) подготовка точного плана политической кампании политике
- 4) подготовка материалов

3.8 Установите правильную последовательность фаз деловой беседы:

- 1) информирование партнеров;
- 2) аргументирование выдвигаемых положений;
- 3) начало беседы;
- 4) принятие решения;
- 5) завершение беседы.

3.9 Установите правильную последовательность этапов делового совещания:

- 1) принятие решения;
- 2) постановка вопроса
- 3) формирование мнения о путях решения вопроса.

3.10 Установите правильную последовательность действий, связанных с демократизацией управления:

- 1) сокращение средних уровней управления
- 2) повышение ответственности занятых в принятии решения
- 3) увеличение нагрузки и ответственности на занятых
- 4) требования больших полномочий
- 5) делегирование полномочий сверху вниз

4 Вопросы на установление соответствия

4.1 Определите соответствие методов, использование которых эффективно в начале беседы:

а) Метод снятия напряженности	1.использование какого-либо события, сравнения, личного впечатления, анекдота или необычного вопроса, позволяющих образно представить суть проблемы, обсуждению которой должна быть посвящена беседа
б) Метод «зацепки»	2.постановка в начале беседы множества вопросов по ряду проблем, которые должны рассматриваться в ходе беседы
в) Метод «прямого подхода»	3. использование личного обращения, комплиментов, шутки для установления более тесного контакта с собеседником
г) Метод стимулирования игры воображения	4. непосредственный переход к делу без какого-либо обсуждения – краткое сообщение о причинах, по которым назначена беседа, и быстрый переход к конкретному вопросу

4.2 Определите соответствие между формами устных бизнес-коммуникаций и их содержанием:

а) презентация	1. собрание в рамках более крупного мероприятия, используется как свободная конференция разнородных участников для непосредственного обсуждения определённых проблем
б) «круглый стол»	2. контактная по времени, но дистантная в пространстве и опосредованная специальными техническими средствами коммуникация
в) пресс-конференция	3. официальное представление чего-либо вновь созданного (предприятия, проекта, продукта)

г) деловая телефонная коммуникация	4. мероприятие для СМИ, проводимое в случаях, когда есть общественно значимая новость, и организация или отдельная известная личность, непосредственно связанные с этой новостью, желают дать свои комментарии по этой новости, которые были бы интересны и важны для общественности
------------------------------------	--

4.3 Определите соответствие признаков классификации и видов деловых совещаний:

а) По принадлежности к сфере общественной жизни	1. инструктивные, оперативные (диспетчерские), проблемные
б) По масштабу привлечения участников	2. регулярные, постоянно действующие
в) По периодичности проведения	3. международные, республиканские, отраслевые, региональные, областные, городские, районные, внутренние
г) По целям проведения	4. деловые административные, научные или научно-технические (семинары, симпозиумы, конференции, съезды), собрания и заседания политических, профсоюзных и других общественных организаций, объединенные совещания

4.4 Определите соответствие между методами проведения деловых переговоров и их содержанием:

а) Вариационный метод	1. реализуется на подготовительном этапе переговоров
б) Метод интеграции	2. сосредоточивает внимание участников переговоров на пристальном анализе системы контраргументов партнера
в) Метод уравнивания	3. проявляется в готовности партнеров учитывать интересы друг друга и идти на уступки
г) Компромиссный метод	4. используется в том случае, если партнер не отступает от своих узких интересов, ведет позиционный торг

4.5 Определите соответствие между типами почерков, относящихся к древнерусской письменности XI -XVII века:

а) устав	менее строгое письмо; может быть наклонным, но еще сохранять чёткость и раздельное написание каждой буквы
б) полуустав	письмо, в котором буквы соединяются между собой связками, что давало писцу возможность писать относительно быстро.
в) скоропись	торжественное, спокойное, крупное письмо

4.6 Определите соответствие между приемами преодоления коммуникативного барьера «избегание»?

а) прием «нейтральной фразы»	1. Говорящий произносит нечто, что трудно воспринимается, например, говорит очень тихо, монотонно или неразборчиво, а
------------------------------	---

	слушающему приходится прилагать специальные усилия, чтобы хоть что-то понять
б) прием «завлечения»	2. произносится фраза, прямо не связанная с основной темой, но имеющая смысл, значение, ценность для собеседника или для всех присутствующих
в) прием зрительного контакта	Говорящий обводит аудиторию взглядом, смотрит пристально на кого-нибудь, выбирает несколько человек в аудитории и кивает им и т.д.

4.7 Определите соответствие:

а) Организационные барьеры	1. вызывается ограниченным лексиконом у одного из собеседников
б) Невербальные преграды	2. сочетание наиболее устойчивых, существенных особенностей человек
в) Барьер характера	3. культурные различия в поведении людей
г) Семантический барьер	4. избыточность управленческих звеньев в структуре фирмы

4.8 Определите соответствие между типами почерков, относящихся к древнерусской письменности XI -XVII века:

а) устав	менее строгое письмо; может быть наклонным, но еще сохранять чёткость и отдельное написание каждой буквы
б) полуустав	письмо, в котором буквы соединяются между собой связками, что давало писцу возможность писать относительно быстро.
в) скоропись	торжественное, спокойное, крупное письмо

4.9 Определите соответствие между приемами преодоления коммуникативного барьера «избегание»?

а) прием «нейтральной фразы»	1. Говорящий произносит нечто, что трудно воспринимается, например, говорит очень тихо, монотонно или неразборчиво, а слушающему приходится прилагать специальные усилия, чтобы хоть что-то понять
б) прием «завлечения»	2. произносится фраза, прямо не связанная с основной темой, но имеющая смысл, значение, ценность для собеседника или для всех присутствующих
в) прием зрительного контакта	Говорящий обводит аудиторию взглядом, смотрит пристально на кого-нибудь, выбирает несколько человек в аудитории и кивает им и т.д.

4.10 Определите соответствие между барьерами и их содержанием:

а) Организационные барьеры	1. вызывается ограниченным лексиконом у одного из собеседников
б) Невербальные преграды	2. сочетание наиболее устойчивых, существенных особенностей человек
в) Барьер характера	3. культурные различия в поведении людей
г) Семантический барьер	4. избыточность управленческих звеньев в структуре фирмы

Шкала оценивания результатов тестирования: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Критерии оценивания результатов тестирования:

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

2.2 СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Ситуационная задача № 1

ООО «Ромашка» по ошибке передало гражданину Иванову на 101 розу больше, чем он приобрел у данного продавца по договору купли-продажи. Какой порядок действий гражданина Иванова соответствует российскому законодательству?

Ситуационная задача № 2

Компания выпустила 100 тыс. акций. В прошлом году она распределила из прибыли 150 млн. руб. в качестве дивидендов. Если у вас 50 акций, какую сумму дивидендов вы получите:

Ситуационная задача № 3

Предприятие «Гамма» занимается транспортными перевозками и оптовой торговлей. Годовой объем прибыли составляет 300.000 руб., в т.ч. 200.000 руб. от торговой деятельности. Является ли вышеназванное предприятие субъектом малого предпринимательства, если его средняя численность составляет 70 человек.

Ситуационная задача № 4

Чистая прибыль предпринимателя составила за год 250 тыс. руб. Его капитал равен 1 млн. руб. Инфляция равнялась 12 % в год. Ставка процента по депозитам 15 %. Оценить эффективность бизнеса.

Ситуационная задача № 5

Ваш работодатель просит вас организовать ряд встреч с различными группами местной общественности; эти выступления должны обслуживаться вашей компанией. Во время этих встреч предстоит обсуждать строительство нового завода и его производственную деятельность. Перед тем как произнести речь, подготовленную вашим непосредственным руководителем, вы посещаете завод и обнаруживаете, что несколько утверждений, содержащихся в этой речи, не соответствуют действительности. Можете ли вы произнести эту речь в ее первоначальном виде?

Ситуационная задача № 6

Описание ситуации. Козлова В.В. в сентябре 2014 года была зарегистрирована как ИП, однако с момента регистрации она не вела предпринимательскую деятельность, так как с декабря 2014г. по январь 2016 г. находилась в декретном

отпуске, а с июня 2016 г. по декабрь 2016 г. ухаживала за больными родителями (57 и 65 лет). В промежутке между этими двумя периодами и после ухода за родителями предпринимательская деятельность также не велась. В марте 2017 года Козлова собиралась подать заявление на закрытие ИП, однако в закрытии ей было отказано из-за долгов по обязательным страховым взносам.

Вопросы к ситуации.

1. Обязана ли Козлова выплачивать долги, если за все время с момента регистрации ИП не велась предпринимательская деятельность?

2. Если да, то имеет ли она право на уменьшение суммы задолженности?

Ситуационная задача № 7

Описание ситуации. Учредители некоего предприятия в 201X г. решили организовать центр по техническому и гарантийному обслуживанию, слесарному и кузовному ремонту автомобилей. Учредителями будут выступать три лица. Первоначальный капитал сформирован следующим образом: 70% - в денежном выражении – 1-ый учредитель (физическое лицо); 10% - в денежном выражении – 2-ой учредитель (физическое лицо); 20% - имущество (оборудование), внесенное в качестве долевого участия – 3-ий учредитель (АО «Росавтоком»). Планируемая численность штатных сотрудников – 30 человек, привлеченных работников, работающие по договорам гражданско-правового характера - 10 человек.

Вопросы к ситуации.

1. Выберите наиболее предпочтительную, на ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.

2. Может ли данное предприятие считаться малым. Если да, то с какого момента и на основании каких норм. Если нет, по почему.

Ситуационная задача № 8

Описание ситуации. Индивидуальный предприниматель Сидоров Иван Иванович и Индивидуальный предприниматель Иванов Михаил Михайлович решили открыть летнее круглосуточное кафе на берегу Москва – реки на основе долевого участия (бизнес на двоих). Планируется, что средняя численность работников кафе не превысит 10 человек.

Вопросы к ситуации.

1. В данном случае, данное предприятие должно быть организовано как ООО или ИП?

2. Должно ли данное предприятие пройти обязательную регистрацию в качестве субъекта МП

Ситуационная задача № 9

Описание ситуации. Вы решили открыть собственную автошколу в При этом Вы располагаете собственными финансовыми средствами и можете привлечь заемные. Целевая аудитория потребителей услуг автошколы – учащиеся высших и средних учебных заведений города. Помещение пока не найдено, соответственно лицензий и разрешений не получено.

Вопросы к ситуации

1. Сформулируйте миссию данной организации.
2. Выберите наиболее приоритетное, на Ваш взгляд, средство маркетинговой коммуникации для привлечения покупателей услуги данного предприятия. Объясните свой выбор.
3. Выберите наиболее предпочтительную, на Ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.
4. Выберите для данного предприятия тип организационной структуры. Объясните свой выбор.
5. Опишите риски, возникающие при организации данного предприятия, и предложите методы их снижения.
6. Возможно ли использование технологии аутсорсинга для данной организации?
7. Какие из функций могут быть переданы сторонним организациям и почему.

Ситуационная задача № 10

Описание ситуации. Романов С. Ф. является владельцем ткацкой фабрики. За 15 лет деятельности организации не было зафиксировано ни одного серьезного нарушения, по результатам плановых пожарных проверок было установлено, что фабрика соответствует требованиям пожарной безопасности и причин для проведения внеплановых проверок за 15 лет не было. Однако, за последние три месяца внеплановые выездные проверки проводились два раза, о проведении последней проверки руководству стало известно лишь только когда пожарная инспекция уже прибыла на фабрику. После проведения обеих проверок нарушений зафиксировано не было. Романов сомневается в законности данных проверок и считает, что конкуренты подкупили пожарную инспекцию.

Вопросы к ситуации

Прав ли Романов, считая, что внеплановые пожарные проверки были проведены незаконно?

Ситуационная задача № 11

Малое предприятие специализируется на производстве колбасных изделий. На основании исследования рынка установлено, что на рынке сбыта колбасных изделий (вареной колбасы) представлено 4 организации.

Факторы конкурентоспособности

Производитель	Цена, руб./ кг	Репутация предприятия	Качество	Стандарт
ООО «ВЕСНА»	250	Хорошая	высокое	ГОСТ
ОАО «ММА»	200	Хорошая	среднее	ТУ
ИП «АВС»	240	Хорошая	высокое	ТУ
ООО «Искра»	180	Новое предприятие	среднее	ГОСТ
Наше предприятие	предп 250	Новое предприятие	высокое	ГОСТ
Степень важности фактора для потребителя, %	70	10	18	2

На основании данных, представленных в таблице провести экспертную оценку конкурентоспособности предприятия по отношению к каждому конкуренту.

Ситуационная задача № 12

На вашем счёте в банке 15 млн. руб. Банковская ставка по депозитам равна 12% годовых. Вам предлагают войти всем капиталом в организацию совместного предприятия, обещая удвоение капитала через 5 лет. Принимать ли это предложение?

Ситуационная задача № 13

Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 долл. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму?

Ситуационная задача № 14

За выполненную работу предприниматель должен получить 600 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 2 года, по истечении которых он обязуется выплатить 730 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10%? Какова минимальная ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

Ситуационная задача № 15

Банк предоставил ссуду в размере 5000 долл. на 39 месяцев под 10% годовых на условиях полугодового начисления процентов. Рассчитайте возвращаемую сумму при различных схемах процентов: 1) схема сложных процентов; 2) смешанная схема.

Ситуационная задача № 16

У какого предприятия предпринимателю более выгодно закупать комплектующие изделия.

Предпринимателю необходимо принять решение по выбору поставщика комплектующих изделий для своего предприятия.

Необходимые комплектующие производят два предприятия: предприятие «А» и предприятие «Б». Оба предприятия являются известными и надежными, производимая ими продукция имеет сопоставимое качество.

Предприятие «А» продает комплектующие по цене 125 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).

Предприятие «Б» продает комплектующие по цене 130 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).

К недостатку предприятия «А» относится то, что оно расположено на 200 км дальше, чем предприятие «Б». Расстояние до предприятия «А» составляет 500 км, а до предприятия «Б» – 300 км.

Тариф на перевозку груза на расстояние 500 км составляет 52 рубля за километр. При перевозке груза на расстояние 300 км тарифная ставка немного выше и составляет 59 рублей за километр.

Предприятием «А» комплектующие поставляются в пакетах на поддоне и могут быть разгружены с помощью подъемно-транспортных устройств. Предприятие «Б» поставляет товар в коробках, которые нужно разгружать вручную. Время механизированной разгрузки пакетированного на поддонах груза, поставляемого предприятием «А», составляет 30 минут. Время ручной разгрузки непaketированного груза, поставляемого предприятием «Б», составляет 6 часов. Часовая ставка рабочего на участке разгрузки – 80 рублей.

Ситуационная задача № 17

Определить: количество покупателей, оставшихся на конец июня и июля в каждой фирме; проанализировать тенденцию и сделать заключение (написать вывод).

На данном сегменте рынка конкурируют три фирмы, каждая из которых имеет свое количество покупателей. В конце мая, июня и июля были проведены исследования мнений покупателей по товарам, которые продают все три фирмы. В результате опроса были получены следующие данные:

В конце мая: – у фирмы «А» было 400 покупателей; – у фирмы «В» – 400

покупателей; – у фирмы «С» – 200 покупателей.

В течение июня: фирма «А» забрала у фирмы «В» 120 покупателей, у фирмы «С» 20 покупателей; в то же время фирма «А» отдала фирме «В» 80 своих покупателей, фирме «С» 40 своих покупателей; фирма «В» забрала у фирмы «С» 20 покупателей и отдала ей 80 своих покупателей.

В течение июля повторилась ситуация, описанная по июню.

Ситуационная задача № 18

Проведя некоторые подсчеты, и собрав независимые экспертные оценки, предприятие решило, что доля его продукта на рынке составляет около 15% по России и более 67% в Южном федеральном округе. Руководство сочло этот процент достаточным, чтобы монопольно устанавливать цены и стало их увеличивать. Какую ошибку совершило предприятие?

Ситуационная задача № 19

Руководство небольшой строительной фирмы ООО «Дорстрой 10» решило поберечь свои с трудом заработанные деньги и не выплачивать многочисленные налоги, а перейти в 2022 году с общего режима на более выгодный УСН.

Подсчитанная выручка за объекты, сданные заказчикам с января по сентябрь 2021 года, равна 99 млн руб., включая НДС. Средняя численность работающих с января по сентябрь - 70 человек. Остаточная стоимость основных средств - 68 млн руб. Филиалов у ООО «Дорстрой 10» нет.

Вопрос: Может ли ООО «Дорстрой 10» перейти на УСН с 2022 года?

Ситуационная задача № 20

Предприятие ООО «Надежный выбор» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
202X год	49 000 000	49 00 000	15

Вопрос: Может ли ООО «Надежный выбор» не платить единый налог, если разница между доходом и расходом равна нулю?

Ситуационная задача № 21

Предприятие на УСН ООО «Формула» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
202X год	49 000 000	10 00 000	15

Вопрос: Как правильно рассчитать единый налог за 202X год?

Ситуационная задача № 22

Предприятие ООО «Рассвет», рассчитывающее и уплачивающее 15% с доходов, уменьшенных на величину подтвержденных расходов, имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН,%
202X год	49 000 000	48 00 000	15

Вопрос: Какой налог должно уплатить ООО «Рассвет» за 202X год?

Ситуационная задача № 23

ИП Кузьмин А. С., имеющий работников, рассчитывающий и уплачивающий 6% с доходов, имеет следующие показатели.

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН,%	Уплаченные страховые взносы (в т. ч. за работников и фиксированный взнос ИП), руб.	Выплаты больничных за счет работодателя, руб.
1 квартал 2022 год	11000000	Не учитывается	6	1000	26000

Вопрос: Как рассчитать авансовый платеж за 1 квартал 2022 года?

Ситуационная задача № 24

На рынке в одном сегменте среди прочих существует две компании, владеющие торговыми точками:

Количество точек	Два года назад	Год назад	Настоящее время
СорентаТорг	2	5	13
ТвойМаркет	447	480	502

Рис. 1. Рост числа точек Колотов Дмитрий

Какая компания вам покажется наиболее интересной для инвестирования и почему?

Ситуационная задача № 25

Торговая розничная сеть «Азбука вкуса» транспортирует в Россию квадратные арбузы из Японии (уникальный товар) с постоянными средними из- — 19 — держками, равными 10 тыс. руб., и продает товар в Москве и Санкт-Петербурге, причем перепродажа арбузов эффективно блокируется. Цена арбуза в Москве на 5

тыс. руб. больше, чем в Санкт-Петербурге. Средняя прибыль в Москве на 25 % выше, чем в Санкт-Петербурге, и на обоих рынках «Азбука вкуса» преследует цель максимизации прибыли.

1) Определите цены, по которым товар продается на обоих рынках;

2) Предполагая, что функции спроса на товар являются линейными, определите цены, при превышении которых потребители арбузов покинут рынок в обоих регионах.

Ситуационная задача № 26

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Курске (начало деятельности 1 мая), получил два патента: по виду предпринимательской деятельности изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц на срок 4 месяца и по виду деятельности ремонт ювелирных изделий, бижутерии на срок 8 месяцев. Наемных работников предприниматель не привлекал. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Ситуационная задача № 27

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Орел (начало деятельности 1 февраля), получил один патент: по виду предпринимательской деятельности – «химчистка» на срок 3 месяца. Количество наемных работников, привлеченных к деятельности, составляет 3 человека. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Ситуационная задача № 28

ООО «Полевод» начало предпринимательскую деятельность в качестве сельхозтоваропроизводителя с 2021 года, применяя ранее ОСНО. На момент перехода на спецрежим в бухучете ООО «Полевод» числится сельхозтехника остаточной стоимостью 240 000 руб. и сроком полезного использования 5 лет.

В течение 2021 года покупатели выплатили фирме за зерно 1 540 000 руб. Фирмой оплачены следующие расходы:

- зарплата основных рабочих, вспомогательного персонала и АУП (включая страховые взносы) - 420 000 руб.;
- оплата ГСМ и прочие материальные расходы - 180 000 руб.;
- взносы на добровольное страхование урожая от засухи - 40 000 руб.;
- арендные выплаты - 240 000 руб.;
- выплата контрагенту неустойки за опоздавшие поставки - 30 000 руб.;
- расходы на оплату канцелярских принадлежностей - 25 000 руб.;
- оплаченная стоимость сертификата качества - 50 000 руб.

В 1-м полугодии (это отчетный период по ЕСХН) расходы превысили доходы, поэтому авансовый платеж ООО «Полевод» не уплачивало.

Определите величину авансового платежа за 1 квартал.

Ситуационная задача № 29

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Курске (начало деятельности 1 апреля), получил два патента: по виду предпринимательской деятельности изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц на срок 3 месяца и по виду деятельности ремонт ювелирных изделий, бижутерии на срок 6 месяцев. Наемных работников предприниматель не привлекал. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Ситуационная задача № 30

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Обоянь (начало деятельности 1 июля), получил два патента: по виду предпринимательской деятельности изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц на срок 5 месяцев и по виду деятельности ремонт ювелирных изделий, бижутерии на срок 7 месяцев. Количество наемных работников, привлеченных к деятельности, составляет 5 человек. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале шкале:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:

6-5 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

4-3 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).


2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Юго-Западный государственный университет

Кафедра региональной экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой
региональной экономики и
менеджмента
(наименование кафедры полностью)


Ю.С. Положенцева
(подпись)

« 01 » 09 2023г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для текущего контроля успеваемости
и промежуточной аттестации обучающихся
по дисциплине

Организация предпринимательской деятельности
(наименование дисциплины)

38.03.02 Менеджмент
(код и наименование ОПОП ВО)

Курс – 2023

1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

1.1 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Тема 1 «Основные категории и понятия предпринимательской деятельности»

1. Какие виды и формы предпринимательства вы знаете?
2. В чем состоит сущность производственного предпринимательства? Почему его относят к ведущему виду предпринимательства?
3. Каково основное содержание коммерческого предпринимательства и что служит полем его деятельности?
4. Что находится в сфере деятельности финансового предпринимательства, в чем его особенность и каково поле деятельности?
5. В чем состоят сущность и особенности малого инновационного предпринимательства?
6. Что представляет собой малое предпринимательство? В чем состоит его значение и преимущество перед крупными предприятиями?
7. Какие новые проблемы и возможности появляются у малых предприятий в связи с глобальным финансовым и экономическим кризисом?
8. Назовите и раскройте содержание основных нормативных правовых документов, принятых в России за последние годы и касающихся развития малого предпринимательства в стране?
9. Кто может заниматься предпринимательской деятельностью?
10. В каких сферах экономики России более развито малое предпринимательство?

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2-1 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает

участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1 балл (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

Тема 2 «Организационно-правовые формы предпринимательства»

При каких условиях можно принять решение об организации собственного дела?

2. Каковы основные мотивы, побуждающие российских граждан заняться предпринимательской деятельностью? Что наиболее всего препятствует организации собственного дела?

3. Какие обязательные этапы надо пройти предпринимателю для создания нового предприятия?

4. Какие организационно-правовые формы предприятий и организаций наиболее распространены в российской экономике?

5. Каковы особенности регистрации предпринимательской деятельности без образования юридического лица?

6. Что представляет собой бизнес-план? Раскройте его содержание и порядок разработки.

7. Что такое «юридическое лицо»? Каков порядок создания юридического лица?

8. Перечислите, что входит в состав документов, подаваемых для регистрации предприятия.

9. Выделите основные недостатки и преимущества создаваемых малых предприятий.

10. Какова роль маркетинговой информации при создании малого предприятия?

Тема 5 «Ресурсное обеспечение создания и развития предпринимательской деятельности»

1. Какими характеристиками должна обладать хорошая бизнес-идея?
2. Какие задачи позволяет решить разработка бизнес-плана?
3. Какие ключевые вопросы необходимо решить при выборе организационно-правовой формы субъекта предпринимательства?
4. Какой вид организационно-правовой формы юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, является самым популярным в России? В чем преимущества и недостатки данной формы организации коммерческой деятельности?
5. В чем преимущества и недостатки учреждения деятельности в форме индивидуального предпринимательства?
6. Как регулируются вопросы ответственности за результаты деятельности при различных организационно-правовых формах предпринимательства?
7. Каковы возможные источники финансирования для создания предпринимательской структуры?
8. Относительная имущественная, организационная, экономическая, финансовая самостоятельность подразделений в рамках организации.
9. Механизм распределения части прибыли организации между подразделениями. Прибыль подразделений. Внутрифирменные планово-расчетные цены.
10. Роль кадровых ресурсов при создании бизнес-структуры.

Тема 8 «Государственная поддержка предпринимательской деятельности»

1. Чем представлена система поддержки малого бизнеса в России?
2. Какие виды государственных программ поддержки малого бизнеса существуют?
3. Государственная поддержка и развитие сферы малого и среднего предпринимательства в постковидный период.
4. Государственная поддержка в сфере налогообложения малого предпринимательства.
5. Виды государственной поддержки предпринимательства на региональном уровне.
6. Государственная поддержка инновационных и высокотехнологичных субъектов малого и среднего предпринимательства: некоторые проблемы. Как регулируются вопросы ответственности за результаты деятельности при различных организационно-правовых формах предпринимательства?
7. Каким образом осуществляется государственная поддержка самозанятых в России?
8. Проблемы законодательного регулирования поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.
9. Молодежное предпринимательство как драйвер экономического роста.

10. Анализ национального проекта "малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы".

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «**отлично**») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2-1 балл (или оценка «**хорошо**») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1 балл (или оценка «**удовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «**неудовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1.2 ТЕМЫ ДЛЯ ЭССЕ

Тема 8 «Государственная поддержка предпринимательской деятельности»

1. Выявление основных проблем, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства
2. Малое предпринимательство: барьеры на пути к устойчивому развитию
3. Современные тенденции развития предпринимательства на примере развития малых коммерческих организаций в международной практике
4. Концепция повышения эффективности систем управления развитием малого предпринимательства в РФ
5. Роль микрофинансовых организаций в развитии малого предпринимательства в регионе
6. Системный подход к развитию малого и среднего предпринимательства
7. Современные тенденции в развитии малого предпринимательства
8. Подходы к развитию инновационной среды малого предпринимательства
9. Роль налогообложения в развитии субъектов малого предпринимательства в регионе.
10. Малое и среднее предпринимательство в период пандемии в России: государственная поддержка и оценка влияния на экономику.

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «**отлично**») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2-1 балл (или оценка «**хорошо**») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими

примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1 балл (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1.3 ДЕЛОВАЯ ИГРА

Тема 3 «Государственная регистрация и ликвидация предпринимательских структур»

Деловая игра 1 «От идеи к реализации»

Участники проходят все этапы создания бизнеса - от поиска идеи до привлечения стартового капитала и принятия управленческих решений.

Покрываемые темы: банковские инструменты (кредит, депозит), поиск идеи бизнеса, анализ рынка, анализ целевой аудитории проекта, анализ конкурентов, привлечение инвестиций, стратегия бизнеса

Возраст: 14-18 лет (7-11 класс)

Продолжительность: 2 часа

Количество участников: от 4 до 30 человек

Состав материалов:

Сценарий с описанием технических требований и особенностями подготовки занятия

Речь ведущего по ходу занятия

Видеоинструкция к проведению

Дополнительные материалы (игровые бланки, презентации и др.)

Рекомендации по техническому оснащению: проектор, ноутбук, экран

Деловая игра «Я создаю бизнес»

Игра моделирует конкурентную среду на рынке, где друг с другом соревнуются несколько компаний. Основная задача каждой компании — грамотно проанализировать имеющуюся информацию, выстроить стратегию, а затем обеспечить цепочку принятия правильных решений на основе сложившейся ситуации. В игре задействованы три основных ресурса, которые нужно учитывать при принятии решения: информация, деньги и персонал. Кроме того, необходимо прогнозировать действия конкурентов по рынку и оказывать на них влияние для достижения собственных целей. Постоянно меняющаяся ситуация на рынке, встроенная в игровую механику, а также зачастую непредсказуемое поведение других игроков делают игру не только замечательным тренажёром для развития и отработки навыков реализации стратегии, аналитических и коммуникативных навыков, но и обеспечивают высокую динамику и вовлеченность участников на протяжении всего игрового процесса. Ход игры Команды открывают филиалы в разных городах. Для этого им необходимо выработать стратегию построения своего бизнеса и будущей экспансии в города - миллионники. Каждый новый город имеет свои особенности, о которых участники на начало игры не знают. У команд есть несколько сотрудников, которые помогают в открытии филиала в том или ином городе, данные маркетинговых исследований о рисках, о которых знают только они, и определённая сумма денег. В ходе игры команды могут участвовать в аукционах за карты влияния, которые дают им преимущество перед другими игроками; заходить при помощи сотрудников в города для открытия филиалов; вести переговоры, обмениваться и покупать друг у друга информацию, перекупать сотрудников и т. д. Команда, выбравшая более эффективную стратегию и эффективно реализовавшая её на каждом этапе игры, максимально проработавшая риски и сделавшая наиболее правильные вложения получает прибыль и преимущества в следующем раунде. В результате побеждает та команда, которой удалось, открывая филиалы разных городах, извлечь максимальную прибыль и реализовать свою бизнес-стратегию.

Тема 4 «Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности»

Деловая игра

Если вы решили сделать шаг к открытию собственного дела, то теперь следует собрать как можно больше необходимой информации, представить ее системно в специальном виде, называемом бизнес - планом, который дает разным заинтересованным лицам объемное представление о вашем предпринимательском проекте и позволяет: а) привлечь в дело партнеров, если это необходимо; б) обратиться в кредитные организации или к частным лицам за недостающим капиталом; в) обратиться в органы власти за получением лицензии, если это требуется характером бизнеса.

Пишется бизнес-план не произвольно, а по определенной схеме, центральная часть которого содержит экономическую оценку целесообразности инвестиций в

выбранный вами предпринимательский проект. Впервые такая методика на международном уровне была предложена в 1978 году ЮНИДО (UNIDO - United Nations Industrial Development Organization), одним из подразделений ООН - организацией по промышленному развитию, содействующей индустриализации развивающихся стран. В дальнейшем, были предложены аналогичные методики Международным и Европейским банками реконструкции и развития, другими организациями.

По методологическому подходу методики едины, а по методическому они несколько отличаются друг от друга, но не исходными принципами, а акцентами и степенью детализации отдельных разделов.

В малом и среднем предпринимательстве бизнес-план редко превышает по объему 40-50 страниц, вся подробная информация, если она требуется заинтересованным лицам, обычно выносится в приложения.

Приводимый ниже бизнес-план касается строительства и эксплуатации небольшой гостиницы для туристического бизнеса. Он типичен для малого предпринимательства.

Аналогичные бизнес-планы могут оформляться для самых разнообразных предпринимательских проектов.

Разработка подобного бизнес-плана является не только нужным документом для целого ряда случаев, но и хорошим тренингом для будущего предпринимателя, позволяет ощутить на конкретном материале разнообразие и широту деловых проблем, необходимую глубину их проработки, внешнюю среду предпринимательства и его социальное окружение. Такие бизнес-планы часто разрабатываются не самими предпринимателями, а специальными консалтинговыми фирмами, но при непосредственном участии заказчика. Именно такой вариант отображен в рассмотренном ниже примере.

В учебном плане этот пример может быть использован для обучения студентов в форме деловой игры, когда студенческая группа разбивается на игровые коллективы по 3-4 человека, каждый коллектив разрабатывает свой бизнес-план и защищает его в дальнейшем перед оппонентами - другими игровыми коллективами.

Выбор варианта зависит от направления подготовки, по которой обучаются студенты, выбранного ими профиля и квалификации преподавателя.

Участники игры: учащиеся 10-го класса (по желанию могут объединиться в одну группу или «фирму» или работать индивидуально).

Консультанты: предприниматели нашего села.

Оборудование:

- компьютерный класс с интерактивной доской;
- презентация своей фирмы;
- плакаты с рекламой.

Организационный момент. Организация данной деловой игры предполагает подготовительную работу учащихся по открытию своей фирмы по следующему плану.

Как написать бизнес-план?

Общая структура бизнес-плана должна придерживаться следующих основных разделов:

1. Резюме.
2. Описание фирмы.
3. Описание продукции (услуг).
4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг).
5. Производственный план.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Направленность и эффективность проекта.
9. Риски и гарантии.

1. Резюме

Резюме – это самостоятельный рекламный документ, так как в нем содержатся основные положения всего бизнес – плана. Это будет единственная часть, которую будут интересовать ваших будущих потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.

2. Описание предприятия и отрасли

В данном разделе описываются:

Общие сведения о фирме.

Финансово-экономические показатели деятельности фирмы.

Структура управления и кадровый состав.

Направления деятельности, продукция.

Партнерские связи и социальная активность.

3. Описание продукции (услуг)

В этом разделе вы должны дать определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Опишите основные характеристики вашей продукции, при этом сделайте акцент на преимуществах, которые ваша продукция несет потенциальным покупателям.

Важно, чтобы вы подчеркнули уникальность Вашей продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо, чтобы вы подчеркнули возможность совершенствования данной продукции (услуг).

4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию или пользоваться вашими услугами. Вам необходимо продумать ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа.

5. Производственный план

В этом разделе должны быть описаны производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на вашей фирме. Здесь вы должны рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом.

6. Организационный план

В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена. Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта. В этом разделе должны быть представлены данные о ваших партнерах, их возможностях и опыте.

7. Финансовый план

Цель раздела – показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов.

8. Направленность и эффективность проекта

В разделе указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации.

9. Риски и гарантии

Показываются предпринимательские риски, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

Ход игры

I. Стадия вызова

Мы сегодня все живем в эпоху глобального экономического кризиса. Что такое кризис?

На китайском языке слово «кризис» пишется с помощью двух иероглифов:

Первый иероглиф – это опасность.

Второй иероглиф – это возможность.

То есть, всегда есть возможность обойти опасность кризиса. Любого. Сегодня, мы с вами постараемся «выкарабкаться» из экономического кризиса с помощью ваших идей. Надеемся, все ваши проекты понравятся нашим гостям. Сегодня работает программа по поддержке малого бизнеса, выделяются деньги на его развитие. Малый и средний бизнес помогает решать многие экономические и социальные проблемы.

Что вы бы могли предложить по созданию фирм малого и среднего бизнеса? Какие у вас идеи по развитию малого бизнеса у нас в районе, в нашем селе?

II. Начало игры

Дамы и господа!

Начинаем деловую игру-конкурс на самый лучший бизнес-план.

На нашей деловой игре мы сегодня познакомимся с нашими бизнесменами и их бизнес-планами. Пожелаем им удачи.

– III. Презентация бизнес-планов

Названия фирмы.

Вид деятельности.

Краткая реклама (слоган).

IV. Защита бизнес-планов

Выступление учащихся с их бизнес-планами. Ответы на вопросы аудитории.

V. Итог урока-игры

Все бизнес-планы очень интересные. Хотелось бы, чтобы они были претворены в жизнь. Стали для многих будущих предпринимателей началом их предпринимательской работы.

Жюри подводит итоги по критериям:

Реалистичность.

Целесообразность.

Эффективность.

Экономическая и юридическая обоснованность.

Оригинальность бизнес-плана.

VI. Рефлексия

Какой жизненный урок вы получили сегодня?

Какие открытия сегодня вы сделали?

Есть ли у вас еще новые идеи, планы?

Можно ли сегодня открыть в нашем селе, районе те фирмы, о которых вы нам сегодня рассказали?

Деловая игра 2

Цель игры – приобрести практические навыки оценки и анализа внешних изменений и принятия соответствующего решения с учетом состояния организации.

В начале игры участники делятся на четыре группы (в каждой по 2–4 чел.), три из которых представляют бизнес-консультантов различных фирм, четвертая – дирекцию крупной процветающей полиграфической фирмы. Группы формируются случайным образом. Затем участники рассаживаются на отведенные игровые места и получают раздаточный материал. Ведущие знакомят игроков с условиями игры: крупной процветающей полиграфической фирме необходимо наиболее эффективно вложить свободную сумму денег. У директора данной организации имеется три варианта вложения, проверить эффективность которых он поручает бизнесконсультантам. Директору в целях информирования консультантов необходимо рассказать о своей компании и о предложенных к рассмотрению проектах. В конце игры дирекция выберет один из вариантов. Ознакомившись с условиями игры, каждая группа приступает к выполнению поставленных перед ней задач. Далее каждая игровая команда, представляющая бизнесконсультантов, объявляет результаты внутригруппового обсуждения. При этом члены других команд могут задавать уточняющие вопросы. Группа, представляющая дирекцию фирмы, также задает уточняющие вопросы и, посоветовавшись, объявляет свое аргументированное решение о том, какой из вариантов вложения денежных средств она считает наиболее целесообразным.

Состав игровых групп:

дирекция крупной полиграфической компании – 2–3 чел.;

бизнес-консультанты – три группы по 3–4 чел.

Регламент игры:

формирование групп – 5 мин;
ознакомление с раздаточным материалом – 5 мин;
презентация дирекцией своей компании – 5 мин;
работа внутри группы – 25 мин; обсуждение полученных результатов между группами – 30 мин;
заключительное выступление дирекции – 10 мин;
разбор игры – 10 мин;
итого – 1 ч 30 мин.

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «**отлично**») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в деловой игре и полностью справляется с порученной ему ролью, выполняя требуемые от него трудовые действия и проявляя способность применять на практике необходимые для этого знания, умения и навыки; легко откликается на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; свободно и эффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены точно и правильно; при обсуждении результатов игры демонстрирует способность к профессиональной саморефлексии.

2-1 балла (или оценка «**хорошо**») выставляется обучающемуся, если он хорошо ориентируется в искусственно созданной «профессиональной» ситуации, при выполнении своей роли демонстрирует активность и готовность выполнять необходимые трудовые действия, допуская отдельные недочеты; адекватно реагирует на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; старается «профессионально» взаимодействовать с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с небольшими недочетами; при обсуждении результатов игры проявляет критичность по отношению к самому себе.

1 балл (или оценка «**удовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он нуждается в посторонней помощи при выполнении трудовых действий, выполняя доверенную ему роль в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует неполноту собственных знаний, вследствие чего пассивен и испытывает затруднения при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; неуверенно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с ошибками; при обсуждении результатов игры пассивен, внешнюю оценку предпочитает самооценке.

0 баллов (или оценка «**неудовлетворительно**») выставляется обучающемуся, если он не справился с выполнением трудовых действий, необходимых по

доставшейся ему роли в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует отсутствие элементарных знаний, вследствие чего пассивен и теряется при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; вынужденно и неэффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, не выполнены или выполнены с грубыми ошибками; при обсуждении результатов игры не способен дать адекватную профессиональную оценку своим действиям.

1.5 КЕЙС-ЗАДАЧИ

Тема 2 «Организационно-правовые формы предпринимательства»

Кейс-ситуация №1

Описание ситуации. В Центр занятости населения гор. Курска поступило три заявления на получение субсидий для развития бизнеса.

Первый претендент на получение субсидий, Иванов А.А., является владельцем ООО «Сладости», занимающимся производством кондитерских изделий. На момент подачи заявки на предприятии работало 265 человек. Выручка от реализации товаров за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость составила 1915 млн. рублей, цель – исследование рынка и реклама продукции. На развитие бизнеса Иванову необходимо 47 тыс. рублей.

Второму претенденту, Кузнецову, О.О., принадлежит страховая компания «ПРИМСОЦСТРАХ», зарегистрированная в 2013 году. На момент подачи заявки в организации зарегистрировано 34 работника, выручка от реализации услуг за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость составила 745 млн. рублей. Так же Кузнецов, будучи в разводе, воспитывает в одиночку двух несовершеннолетних детей. На развитие бизнеса Кузнецову необходимо 125 тыс. рублей, цель – оплата аренды офисных помещений и бухгалтерские курсы для персонала.

Третий претендент, Сидоров В.Д., планирует открыть фирму по продаже туристических путёвок. После открытия бизнеса Сидоров собирается нанять 4 работников, а спустя год нанять дополнительный персонал. Для открытия бизнеса Сидорову требуется 56 тыс. рублей, цель – покупка компьютерной периферии.

Вопросы к ситуации

1. Кому из претендентов могут одобрить заявку на получение субсидий и почему?
2. Какие обстоятельства могут дать дополнительные шансы на получение государственной помощи?
3. Что может послужить отказом в финансировании?

Кейс-ситуация №2

Описание ситуации. Козлова В.В. в сентябре 2014 года была

зарегистрирована как ИП, однако с момента регистрации она не вела предпринимательскую деятельность, так как с декабря 2014г. по январь 2016 г. находилась в декретном отпуске, а с июня 2016 г. по декабрь 2016 г. ухаживала за больными родителями (57 и 65 лет). В промежутке между этими двумя периодами и после ухода за родителями предпринимательская деятельность также не велась. В марте 2017 года Козлова собиралась подать заявление на закрытие ИП, однако в закрытии ей было отказано из-за долгов по обязательным страховым взносам.

Вопросы к ситуации.

1. Обязана ли Козлова выплачивать долги, если за все время с момента регистрации ИП не велась предпринимательская деятельность?

2. Если да, то имеет ли она право на уменьшение суммы задолженности?

Кейс-ситуация №3

Описание ситуации. Учредители некоего предприятия в 201X г. решили организовать центр по техническому и гарантийному обслуживанию, слесарному и кузовному ремонту автомобилей. Учредителями будут выступать три лица. Первоначальный капитал сформирован следующим образом: 70% - в денежном выражении – 1-ый учредитель (физическое лицо); 10% - в денежном выражении – 2-ой учредитель (физическое лицо); 20% - имущество (оборудование), внесенное в качестве долевого участия – 3-ий учредитель (АО «Росавтоком»). Планируемая численность штатных сотрудников – 30 человек, привлеченных работников, работающие по договорам гражданско-правового характера - 10 человек.

Вопросы к ситуации.

1. Выберите наиболее предпочтительную, на ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.

2. Может ли данное предприятие считаться малым. Если да, то с какого момента и на основании каких норм. Если нет, по почему.

Кейс-ситуация №4

Цель занятия: приобрести навыки анализа разделов бизнес – плана организации.

Обеспечение занятия: образец готового бизнес-плана (Приложение Г).

Задание. Проанализируйте предложенный бизнес – план и дайте письменно ответы на вопросы:

- 1) На какой планируемый период составлен бизнес-план?
- 2) Из каких разделов состоит бизнес-план?
- 3) Какие рекомендуемые разделы бизнес-плана не приведены?
- 4) Какие разделы в бизнес-плане следовало предусмотреть и почему?
- 5) Дайте оценку текста разделов бизнес-плана.

Поэтапно проанализируйте все разделы предложенного бизнес-плана, выделив

полноту приводимой информации, их положительные и отрицательные стороны, систематизируйте информацию в таблицу.

Кейс-ситуация №5

«Бэби-клуб» – это 103 заведения, в основном открытых по франшизе, с оборотом 30 млн. рублей в год. Их создательница Евгения Белонощенко – самарский предприниматель. Основная миссия клуба – сделать детей счастливыми, самим получать от этого радость и помочь родителям осознать и раскрыть индивидуальность ребенка. Каждый специалист, работающий в Бэби-клубе, – яркая личность. Именно это делает его занятия особенными и запоминающимися. Основная задача специалиста – понять индивидуальность каждого ребенка, выявить сферы, в которых он сможет добиться наилучших результатов.

Шкала оценивания: 6 балльная

Критерии оценивания:

2 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

1 балл выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

1.6 СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Тема 6 «Особенности учета и налогообложения предпринимательской деятельности»

Задача 1.

ООО «Метод» занимается производственной деятельностью и имеет следующие результаты работы во 2 квартале:

- поступила на расчетный счет выручка за реализованную продукцию – 190 тыс. руб.
- отгружена продукция на сумму 325 тыс. руб.
- получен аванс под поставку продукции в марте – 55 тыс. руб. (с НДС).
- приобретены основные средства производственного назначения на сумму 105 тыс. руб.
- оплачено за приобретенные коммунальные услуги – 45 тыс. руб.

Все показатели указаны без учета НДС.

Требуется исчислить НДС за 2 квартал.

Задача 2.

Организация занимается оптовой торговлей. Совокупная выручка за апрель, май, июнь составила 1 900 000 руб. В соответствии со статьей 145 НК РФ организация воспользуется с июля правом на освобождение от исполнения обязанностей НДС. Выручка, полученная в июле составила 720 тыс. руб. (без НДС), в августе – 840 тыс. руб. (без НДС) и в сентябре – 620 тыс. руб. (без НДС).

Какие документы необходимо представить для получения освобождения от НДС. Сохранит ли организация право на освобождение от данного налога в дальнейшем.

Задача 3.

ООО «Строймонтаж» в 4 квартале имеет следующие данные:

- Отгружена продукция на сумму 600 тыс. руб.
- Построила хозяйственным способом для собственных нужд гараж, стоимость строительно-монтажных работ – 100 тыс. руб.
- Оприходовано и отпущено в производство ТМЦ на сумму 280 тыс. руб. (в том числе НДС). Из них оплачено 200 тыс. руб.
- Совершена бартерная сделка (реализовано 30 изделий по цене 600 руб.).

Исчислить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет за 4 квартал и указать срок уплаты.

Задача 4.

Семья из 3 человек. В 2009 году оплачено за лечение сына в возрасте 16 лет – 19 тыс. руб. За обучение дочери (21 год) на дневном отделении – 26 тыс. руб. Совокупный доход матери 120000 руб.

Рассчитайте сумму НДФЛ, подлежащую возврату из бюджета.

Задача 5.

Соколов И.А. имеет двух несовершеннолетних детей (воспитывает детей один). В налоговом периоде Соколов И.А. получил следующие доходы:

- Зарплата – 8 тыс. руб. в месяц
- Премия 20 % от зарплаты в месяц.
- Материальная помощь – 1 тыс. руб. в месяц.
- Подарок стоимостью 5 тыс. руб. в июле

В налоговом периоде перечислено детскому дому 45 тыс. руб.

Необходимо определить: налоговую базу по НДФЛ, размер социальных и стандартных вычетов, сумму налога к возврату из бюджета (к доплате).

Задача 6.

Петрова О.А. продала свой дом за 1450 000 руб. Этот дом находился в собственности Петровой О.А. 5 лет. Ежемесячный заработок составляет 7 тыс. руб. Петрова О.А. имеет двух несовершеннолетних детей.

Определите сумму НДФЛ за год.

Задача 7.

Организация является плательщиком налога на прибыль и вносит ежемесячные авансовые платежи. За шесть месяцев текущего года организация располагает следующими данными для исчисления налога:

- выручка от реализации продукции с налогом на добавленную стоимость 360 тыс. руб.

- затраты, связанные с производством и реализацией продукции 120 тыс. руб.

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году 12 тыс. руб.

- штрафы, уплаченные за нарушение хозяйственных договоров 3 тыс. руб.

- реализованы основные средства на сумму 48 тыс. руб. с налогом на добавленную стоимость,

- первоначальная стоимость 34 тыс. руб.,

- износ 10 тыс. руб.,

- внесено авансовых платежей в 1 квартале 25 тыс. руб.

Требуется исчислить налог на прибыль за 6 месяцев.

Задача 8.

Учетной политикой определение выручки производится методом начислений. Организация имеет следующие показатели:

• выручка от реализации собственной продукции 750 тыс. руб.

• выручка от реализации покупных товаров 500 тыс. руб.

• доходы от сдачи имущества в аренду 40 тыс. руб.

• затраты, связанные с производством и реализацией продукции 700 тыс. руб.

• поступили средства в уставный капитал 320 тыс. руб.

• в предыдущем налоговом периоде был получен убыток в размере 350 тыс. руб.

Определите сумму налога, подлежащего уплате в бюджет.

Задача 9.

Организация реализовала продукции на 3000 тыс. руб. Расходы, связанные с производством и реализацией продукции составят 1800 тыс. руб. Был реализован автомобиль ВАЗ 31 июля по цене 75 тыс. руб. (первоначальная стоимость 115 тыс. руб., сумма амортизации 25 тыс. руб., срок полезного использования 10 лет, срок эксплуатации 4 года) и автомобиль ГАЗ по цене 90 тыс. руб. (первоначальная стоимость 135 тыс. руб., амортизация 65 тыс. руб., срок полезного использования 10 лет, срок эксплуатации 2 года). В предыдущем налоговом периоде был получен убыток в размере 42 тыс. руб.

Рассчитайте налог на прибыль.

Задача 10.

Добывающая организация добыла 50 тыс. тонн руды, из которой 30 тыс. тонн удалось реализовать. Выручка от реализации без налога на добавленную стоимость и акцизов составила 39 млн. руб.

Требуется определить налоговую базу по налогу на добычу полезных ископаемых.

Тема 7 «Риски в предпринимательской деятельности»

Задача 1.

Компания производит продукт А. Величина постоянных расходов – 200 000 руб. для данного производства. Максимально возможный объем выпуска продукции составляет 1000 ед. Единица продукции реализуется по цене 750 руб., переменные затраты составляют 250 руб. за ед. продукции. Найти точку безубыточности.

Задача 2.

Предприниматель провел анализ, связанный с открытием магазина. Если он откроет большой магазин, то при благоприятном состоянии рынка получит прибыль 60 млн. руб., при неблагоприятном - понесет убытки 40 млн. руб. Маленький магазин принесет ему 30 млн. руб. прибыли при благоприятном состоянии рынка и 10 млн. руб. убытков при неблагоприятном. Возможность благоприятного и неблагоприятного состояния рынка он оценивает одинаково. Исследование рынка, которое может провести специалист, обойдется предпринимателю в 5 млн. руб. Специалист считает, что с вероятностью 0,6 состояние рынка окажется благоприятным. В то же время при положительно заключении состояние рынка окажется благоприятным лишь с вероятностью 0,9. При отрицательном заключении с вероятностью 0,12 состояние рынка может оказаться благоприятным. Используйте «дерево решений» для того, чтобы помочь предпринимателю принять решение. Следует ли заказать проведение обследования состояния рынка? Следует ли открыть большой магазин?

Задача 3.

Компания рассматривает вопрос о строительстве завода. Возможны три варианта действий.

А. Построить большой завод стоимостью 650 тыс. долл. При этом варианте возможны большой спрос (годовой доход в размере 300 тыс. долл. в течение следующих пяти лет) с вероятностью 0,7 и низкий спрос (ежегодные убытки 85 тыс. долл.) с вероятностью 0,3.

Б. Построить маленький завод стоимостью 360 тыс. долл. При этом варианте возможны большой спрос (годовой доход в размере 120 тыс. долл. в течение следующих пяти лет) с вероятностью 0,7 и низкий спрос (ежегодные убытки 60 тыс. долл.) с вероятностью 0,3.

В. Отложить строительство завода на один год для сбора дополнительной информации, которая может быть позитивной или негативной с вероятностью 0,9 и 0,1 соответственно. В случае позитивной информации можно построить заводы по указанным выше оценкам, а вероятности большого и низкого спроса меняются на 0,8 и 0,2 соответственно. Доходы на последующие четыре года остаются прежними. В случае негативной информации компания заводы строить не будет.

Все расчеты выражены в текущих ценах и не должны дисконтироваться. Нарисовать «дерево решений». Определить наиболее эффективную последовательность действий, основываясь на ожидаемых доходах.

Задача 4.

Владелец небольшого магазина в начале каждого рабочего дня закупает для реализации некий скоропортящийся продукт по цене 30 руб. за ед. Цена реализации этого продукта - 50 руб. за единицу. Из наблюдений известно, что спрос на этот продукт за день может быть равен 1, 2, 3 или 4 ед. Если продукт за день не продан, то в конце дня его всегда окупают по цене 20 руб. за ед.

Возможные исходы	1	2	3	4
Частота	5	40	40	15

Пользуясь правилами максимакса, максимина, минимакса, максимальной вероятности, критерием Гурвица и максимизируя ожидаемый доход, определить, сколько единиц этого продукта должен закупать владелец каждый день.

Задача 5.

При заключении коллективного договора директор ООО «Вымпел» предложил не повышать оплату труда за работу в ночные и вечерние смены, чтобы сэкономить фонд оплаты труда и не производить сокращение штата работников. Работники организации поддержали директора, поскольку хотели сохранить место работы. Представитель выборного профсоюзного органа заявил, что такое

положение коллективного договора будет противоречить трудовому законодательству и включать его в коллективный договор нельзя. Дайте правовую оценку ситуации.

Задача 6.

При заключении коллективного договора директор ООО «Вымпел» предложил не повышать оплату труда за работу в ночные и вечерние смены, чтобы сэкономить фонд оплаты труда и не производить сокращение штата работников. Работники организации поддержали директора, поскольку хотели сохранить место работы. Представитель выборного профсоюзного органа заявил, что такое положение коллективного договора будет противоречить трудовому законодательству и включать его в коллективный договор нельзя. Дайте правовую оценку ситуации.

Задача 7.

По плану реконструкции предприятия, рассчитанному на пять лет, финансовый результат составит: 1 год — убыток 70 тыс. руб.; 2 год — прибыль 20 тыс. руб.; 3 год — убыток 40 тыс. руб.; 4 год — прибыль 70 тыс. руб.; 5 год — прибыль 100 тыс. руб. Исчислите предполагаемый налог на прибыль по каждому налоговому периоду с учетом уменьшения налоговой базы на суммы убытков, переносимых на будущее. Распределите сумму налога на прибыль по уровням бюджета в соответствии с нормативными актами текущего налогового периода.

Задача 8.

АО «Восход» занимается добычей минеральной воды из подземных источников и предоставлением медицинских услуг. Организация за налоговый период добыла 2420 т минеральной воды. Расфасовано в емкости по 1,5 л и реализовано 1220 т. по цене за бутылку 10 руб. Реализовано в цистернах 150 т. по цене за 5 000 руб. за тонну. Остальная вода использована в лечебных целях. Исчислите сумму налога, подлежащую уплате в бюджет

Задача 9.

АО «Каскад» ведет разработку и добычу месторождения калийных солей. За налоговый период добыто 750 тыс. т полезных ископаемых, реализовано 780 тыс. т. На расчетный счет организации за реализованные полезные ископаемые поступило 15 600 тыс. руб. Рассчитайте сумму налога.

Задача 10.

Юридическое лицо подало в арбитражный суд исковые заявления имущественного характера и об установлении факта, имеющего юридическое значение. Цена иска имущественного характера определена в размере 3750 тыс. руб. Рассчитайте размер государственной пошлины, подлежащий уплате истцом. Ответ обоснуйте.

Шкала оценивания: 6 балльная

Критерии оценивания:

2 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

1 балл выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

1.8 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

Тема 1 «Основные категории и понятия предпринимательской деятельности»

1. Реформы 1861 года привели:

- а) к интенсивному развитию частного предпринимательства;
- б) подавлению предпринимательской активности;

в) укреплению крестьянства.

2. Предпринимательская деятельность в СССР в середине – конце XX в.:

- а) активно развивается;
- б) развивается нелегально;
- в) отсутствует.

3. Экономическое содержание новаторской функции

предпринимательства:

- а) в расширении рыночного спроса;
- б) рыночного предложения;
- в) все перечисленное.

5. Предпринимательство:

- а) профессия;
- б) стиль жизни;
- в) инноваторы.

6. Главная цель предпринимателя:

- а) максимизация прибыли;
- б) максимизация возможностей предпринимателя;
- в) приобретение «веса» в обществе.

7. Главная цель экономики:

- а) обеспечение «нормальной» заработной платой;
- б) обеспечение всех людей жильем;
- в) удовлетворение потребностей людей.

1. Предпринимательство – это деятельность ...

- а) физических лиц по производству и продаже товаров и услуг;
- б) физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли;
- в) физических и юридических лиц на свой страх и риск по производству рыночных ценностей с целью получения прибыли.

2. Организация предпринимательской деятельности – это ...

- а) обеспечение эффективной работы всех составляющих предпринимательства;
- б) управление производством и сбытом продукции;
- в) отбор и реализация предпринимательских идей.

3. Внешняя макросреда предпринимательства – это ...

- а) потребители и конкуренты;
- б) природа, демография, политика;
- в) техника, технология производства товаров и услуг.

Тема 5. Ресурсное обеспечение создания и развития предпринимательской деятельности

1. Вы стали заниматься бизнесом для того, чтобы:

- а) делать деньги;
- б) быть полезным обществу;
- в) показать, что Вы способны преодолеть трудности;
- г) самовыразиться через бизнес;
- д) добиться определенного положения в обществе.

2. Чем Вы можете пожертвовать ради своего бизнеса:

- а) обязательством перед семьей;
- б) свободным временем;
- в) хобби;
- г) общественной жизнью;
- д) своими накоплениями;
- е) здоровьем;
- ж) ничем.

3. Готовы ли Вы реально пожертвовать всем перечисленным выше:

- а) да;
- б) нет.

4. Каковы Ваши, рассчитанные на перспективу, цели и задачи:

- а) быть финансово независимым;
- б) обеспечить себе постоянный доход;
- в) скопить большой капитал;
- г) внести свой вклад в благосостояние общества;
- д) производить (обеспечивать) продукцию (услугу), которая останется памятью о Вас;
- е) обеспечить новый уровень жизни своим близким;
- и) создать новые рабочие места;
- к) достичь определенного общественного положения;
- л) иметь предмет для забавы, развлечения;
- м) создать бизнес для своих детей.

5. Хотели ли Вы, чтобы Ваш бизнес расширился:

- а) да;
- б) нет.

6. Готовы ли Вы и в дальнейшем жертвовать многим ради того, чтобы обеспечить рост компании:

- а) да;
- б) нет.

7. Можно ли считать потребителя субъектом бизнеса:

- а) да;
- б) нет.

8. Может ли существовать бизнес при отсутствии частной собственности:

- а) да;
- б) нет.

9. Можно ли считать спекуляцией продажу товара по завышенным ценам, если потребитель лишен права выбора:

- а) да;
- б) нет.

10. Взаимоисключают ли друг друга суверенитет субъектов бизнеса и консенсус их интересов:

- а) да;
- б) нет.

Тема 8. «Государственная поддержка предпринимательской деятельности»

1. Налог – это ...

- а) взнос физических лиц в налоговые органы;
- б) платежи физических лиц за совершение юридически значимых действий, получение прав и лицензий;
- в) обязательный платеж в бюджет и внебюджетные фонды, взимаемый государством и муниципальной властью с юридических и физических лиц.

2. Ставки, сроки, база исчисления налогов устанавливаются заранее?

- а) нет;
- б) да;
- в) в зависимости от экономической ситуации.

3. Налог на прибыль (доход) предприятия является налогом

- а) федеральным;
- б) региональным; в) местным.

2. Земельный налог является

- а) федеральным;
- б) региональным;
- в) местным.

3. Налог на имущество предприятия является ...

- а) федеральным;
- б) региональным;
- в) местным.

4. Расходы предприятия по налогам относятся на ...

- а) себестоимость продукции и чистую прибыль;
- б) на выручку от реализации и финансовые результаты;
- в) на поименованное в п. а) и п. б).

5. По упрощенной системе налогообложения (УСНО) могут работать а) все предприятия;

б) предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели; в) банки, страховые и инвестиционные компании.

6. Упрощенная система налогообложения (УСНО) ...

- а) упрощает отчетность предприятия;
- б) упрощает отчетность и обязательно снижает налоговую нагрузку;
- в) выгодна при наличии у предприятия филиалов и представительств.

7. Какой документ обосновывает безубыточность бизнеса:

- а) Устав;
- б) Бизнес-план;
- в) свидетельство о регистрации.

8. Условиями для вмешательства государства может быть:

- а) требования национальной безопасности;
- б) социальная напряженность в обществе;
- в) негативные явления в экономике;
- г) ухудшение состояния окружающей среды;
- д) верны все ответы.

9. Договор, условия, которого определены одной из сторон в формулярах и могли быть приняты другой стороной, называется:

- а) учредительным договором;
- б) публичным договором;
- в) договором присоединения;
- г) организационным договором.

10. Предложение одного лица, в письменной форме направленное другому с целью заключить договор на определенных условиях, называется:

- а) виндикацией;
- б) офертой;
- в) реституцией.

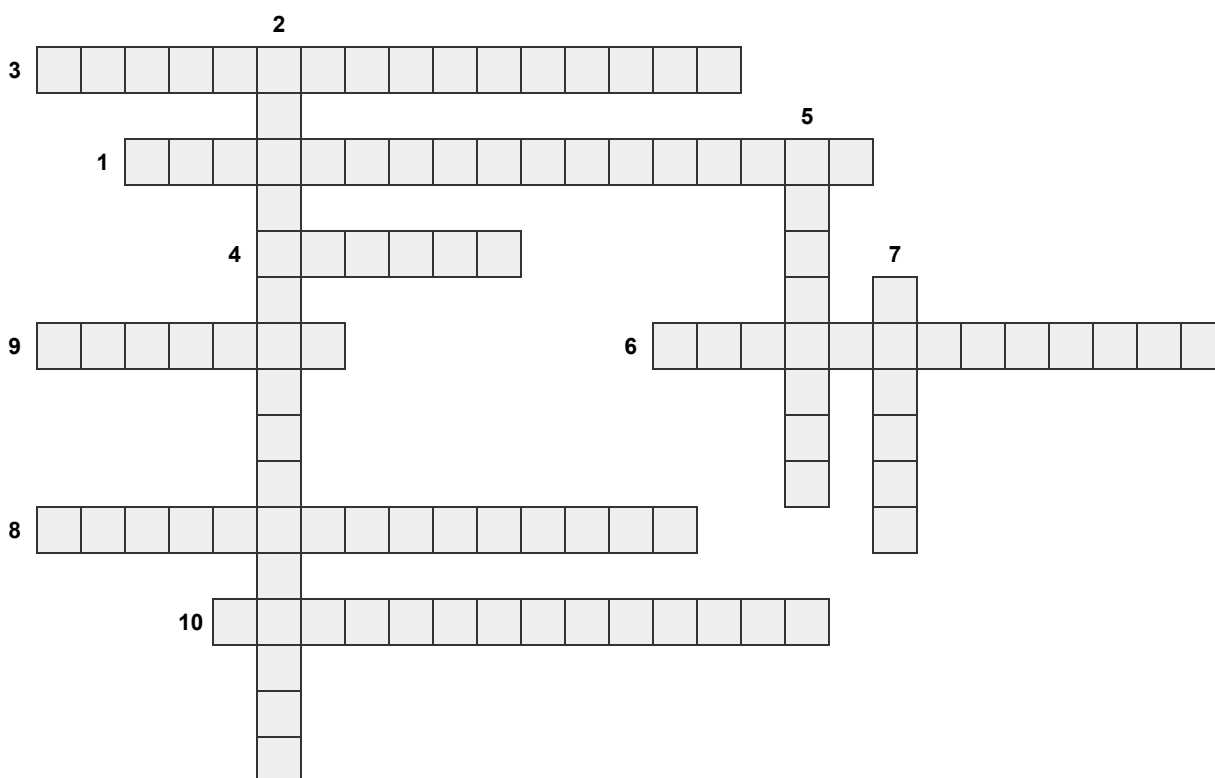
Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

- 2 балла** соответствуют оценке «отлично»;
- 2-1 балла** – оценке «хорошо»;
- 1 балл** – оценке «удовлетворительно»;
- 0 баллов и менее** – оценке «неудовлетворительно».

1.9 КРОССВОРДЫ

Тема 1 «Основные категории и понятия предпринимательской деятельности»





Вопросы:

По горизонтали

1. Под этой функцией подразумевается, что предпринимательская деятельность осуществляется под воздействием всех систем экономических законов рыночной конкуренции

3. Какой субъект предпринимательства имеет среднесписочную численность работников не более 15 и доходы до 120 миллионов?

4. Какое товарищество подразумевает то, что юридическое лицо, члены которого занимаются коммерческой деятельностью несут неограниченную ответственность перед кредиторами.

6. Эта функция связана с использованием новых технологий для достижения поставленных целей. Что это за функция?

8. По форме собственности существуют 3 вида предпринимательства: частный, смешанный и Как называется третий вид.

9. В какой стране появилось определение «предпринимательства», обозначающее человека занимающегося определённым видом деятельности.

10. Организационно-правовые формы юридических лиц делятся на коммерческие организации и организации. Какое наименование имеет вторая организация

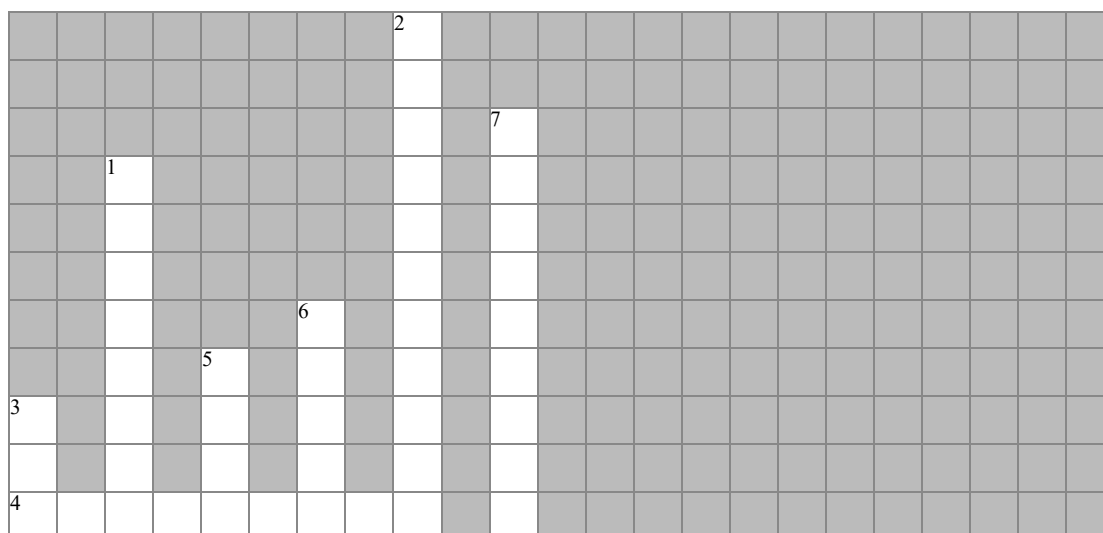
По вертикали:

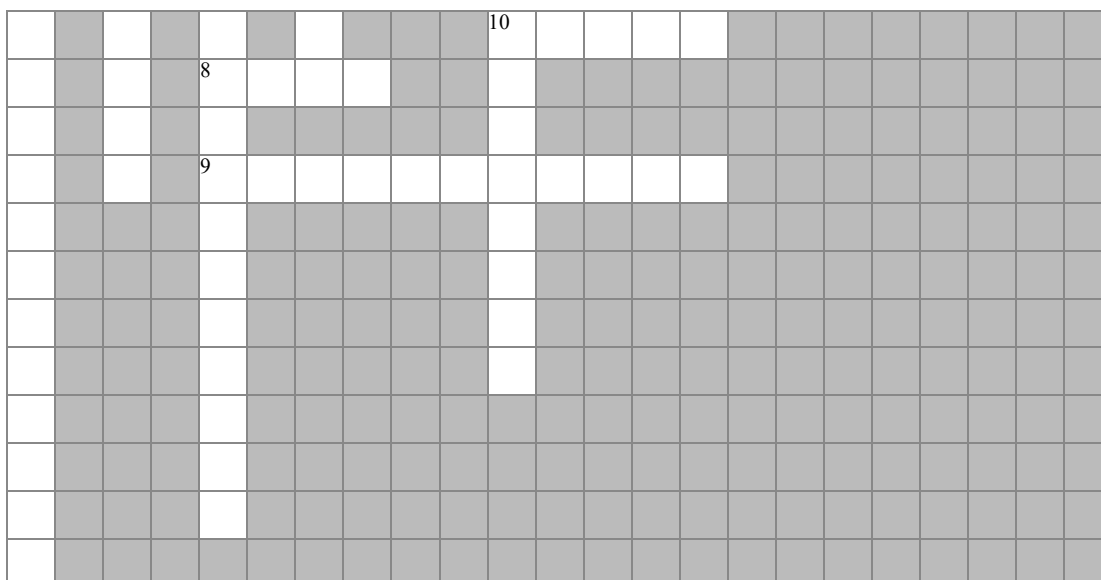
2. Какой существует вид деятельности, который связан с рисками и получением прибыли?

5. Кто не отвечает по обязательствам в акционерном обществе, он может пострадать от падения стоимости акции.

7. Последняя из 3-х существующих стадий предпринимательства – это?

Тема 2 «Организационно-правовые формы предпринимательства»





По горизонтали:

4. смешанное- по форме собственности выделяют частное, государственное и...
8. идея- когда у тебя в голове возникает то что тебе надо это называют
9. акционерное- общество где уставный капитал разделен на определенное кол-во акций
10. микро-так называется предприятие где доход меньше 120 млн

По вертикали:

1. политическая- одна из функций предпринимательства связанная с государством
2. юридическое- лицо которое обладает обособленным имуществом и осуществляет определенную деятельность
3. государственное- форма собственности в которой собственность принадлежит государству.
5. организаторская- функция предпринимательства в которой происходит принятие решения об организаторской деятельности
6. частное- форма собственности в которой собственностью владеет человек, а не государство
7. общеэкономическая- функция предпринимательства , которая предполагает осуществление деятельности под воздействием экономики

Каждый вопрос (задание) в кроссворде оценивается по дихотомической шкале: выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

- 2 балла** соответствуют оценке «отлично»;
- 2-1 балла** – оценке «хорошо»;
- 1 балл** – оценке «удовлетворительно»;
- 0 баллов и менее** – оценке «неудовлетворительно».

2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

2.1 БАНК ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЙ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

1 Вопросы в закрытой форме

1. Реформы 1861 года привели:

- а) к интенсивному развитию частного предпринимательства;
- б) подавлению предпринимательской активности;
- в) укреплению крестьянства.

2. Предпринимательская деятельность в СССР в середине – конце XX в.:

- а) активно развивается;
- б) развивается нелегально;
- в) отсутствует.

3. Экономическое содержание новаторской функции предпринимательства:

- а) в расширении рыночного спроса;
- б) рыночного предложения;
- в) все перечисленное.

5. Предпринимательство:

- а) профессия;
- б) стиль жизни;
- в) инноваторы.

6. Главная цель предпринимателя:

- а) максимизация прибыли;
- б) максимизация возможностей предпринимателя;
- в) приобретение «веса» в обществе.

7. Главная цель экономики:

- а) обеспечение «нормальной» заработной платой;
- б) обеспечение всех людей жильем;
- в) удовлетворение потребностей людей.

8. Предпринимательство – это деятельность ...

- а) физических лиц по производству и продаже товаров и услуг;
- б) физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли;
- в) физических и юридических лиц на свой страх и риск по производству

рыночных ценностей с целью получения прибыли.

9. Организация предпринимательской деятельности – это ...

- а) обеспечение эффективной работы всех составляющих предпринимательства;
- б) управление производством и сбытом продукции;
- в) отбор и реализация предпринимательских идей.

10. Внешняя макросреда предпринимательства – это ...

- а) потребители и конкуренты;
- б) природа, демография, политика;
- в) техника, технология производства товаров и услуг.

11. Внешняя микросреда предпринимательства – это ...

- а) поставщики сырья, посредники, потребители;

- б) экономика, климат, право;
- в) организационная культура, цели предпринимательства.

12. Внутренняя среда предпринимательства – это ...

- а) экономика, общественные отношения;
- б) посредники, потребители, конкуренты;
- в) техника и технология производства, планирование и управление ,мотивация

сотрудников.

13. Предприниматель может влиять на:

- а) экономику, политику;
- б) социальные отношения и культуру;
- в) выбор посредников, планирование и управление.

14. Муниципальное предприятие учреждается:

- а) федеральными органами власти;
- б) местными органами власти;
- в) предпринимателями, зарегистрированными в данном регионе.

15. Товарищество, общество, кооперативы относятся:

- а) к организационно-правовым формам предпринимательства;
- б) организационно-экономическим формам предпринимательства;
- в) различным формам собственности.

16. Производственное предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет деятельность:

- а) коммерческая;
- б) финансовая;
- в) производственная.

17. Финансовое предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет деятельность:

- а) коммерческая;
- б) финансовая;
- в) производственная.

18. Товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, называется:

- а) полное товарищество;
- б) товарищество на вере;
- в) коммандитное товарищество.

19. Коммандисты имеют право:

- а) получать часть прибыли товарищества;
- б) выйти из товарищества по окончании финансового года;
- в) участвовать в управлении товариществом.

20. Акционеры:

- а) несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций;
- б) отвечают по обязательствам АО;
- в) имеют право принимать решения от имени всего АО.

21. Государство строит свои отношения с организациями через:

- а) систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего

характера;

- б) систему запретительных мер;
- в) систему протекционистских мер.

22. Правовой статус индивидуального предпринимателя – это:

- а) физическое лицо;
- б) юридическое лицо;
- в) семейная корпорация.

23. К достоинствам индивидуального предпринимательства относится ...

- а) финансовая независимость и устойчивость;
- б) самостоятельность в решении разнообразных производственных, снабженческих, сбытовых, финансовых и других вопросов;
- в) оперативность в принятии решений, мотивация к напряженному труду.

24. Доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале субъектов малого предпринимательства не должна превышать:

- а) 50 %;
- б) 25%;
- в) 10%;
- г) 30 %.

25. Относятся ли к субъектам малого предпринимательства физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица?

- а) Да, относятся.
- б) Нет, не относятся.
- в) Да, только в сфере обслуживания.
- г) Да, только в сфере производства.

26. Средняя численность работников малого промышленного предприятия за отчетный период не должна превышать:

- а) 100 человек;
- б) 50 человек;
- в) 30 человек;
- г) 75 человек.

27. В случае превышения малым предприятием установленной численности работников, данное малое предприятие:

- а) Лишается статуса малого предприятия.
- б) должно к началу отчетного периода привести численность работающих до установленных размеров;
- в) предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца;
- г) предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие шесть месяцев.

28. Предприятие, отнесенное к малым предприятиям, уплачивает налог на добавленную стоимость:

- а) в обычном порядке;
- б) по пониженным ставкам;
- в) по повышенным ставкам;
- г) в соответствии с приобретенным патентом.

29. 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 вышеперечисленное.

30. К преимуществам малого бизнеса относятся:

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

31. Недостатком индивидуального предпринимательства является:

- а) экономическая самостоятельность;
- б) высокая инициативность и необходимость инновационного подхода к деятельности;
- в) ограниченная численность наемных работников.

32. Должно ли государство поддерживать малое предпринимательство?

- а) да, в силу его социально-экономической роли;
- б) нет, т.к. индивидуальный предприниматель изначально находится в лучшем экономическом положении по сравнению с коллективными формами деятельности;
- в) нет, т.к. рыночные отношения должны ставить в равные условия любые виды бизнеса.

33. Налог – это ...

- а) взнос физических лиц в налоговые органы;
- б) платежи физических лиц за совершение юридически значимых действий, получение прав и лицензий;
- в) обязательный платеж в бюджет и внебюджетные фонды, взимаемый государством и муниципальной властью с юридических и физических лиц.

34. Ставки, сроки, база исчисления налогов устанавливаются заранее?

- а) нет;
- б) да;
- в) в зависимости от экономической ситуации.

35. Налог на прибыль (доход) предприятия является налогом

- а) федеральным;
- б) региональным; в) местным.

36. Земельный налог является

- а) федеральным;
- б) региональным;
- в) местным.

37. Налог на имущество предприятия является ...

- а) федеральным;

- б) региональным;
- в) местным.

38. Расходы предприятия по налогам относятся на ...

- а) себестоимость продукции и чистую прибыль;
- б) на выручку от реализации и финансовые результаты;
- в) на поименованное в п. а) и п. б).

39. По упрощенной системе налогообложения (УСНО) могут работать а) все предприятия;

б) предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели; в) банки, страховые и инвестиционные компании.

40. Упрощенная система налогообложения (УСНО) ...

- а) упрощает отчетность предприятия;
- б) упрощает отчетность и обязательно снижает налоговую нагрузку;
- в) выгодна при наличии у предприятия филиалов и представительств.

41. Учредительный договор - свод правил, регулирующих взаимоотношения:

- а) с внешней средой;
- б) между учредителями.

42. Какой документ подтверждает внесение фирмы в государственный реестр:

- а) диплом;
- б) сертификат;
- в) свидетельство о регистрации.

43. Какие документы содержат сведения об участниках юридического лица:

- а) Устав;
- б) Свидетельство о регистрации;
- в) лицензия на право деятельности.

44. Приведите основной нормативный акт, регулирующий гражданско-правовую ответственность:

- а.) Гражданский кодекс;
- б.) Налоговый кодекс;
- в.) Уголовный кодекс.

45. Лицензия ...

- а) выдается отдельно на каждый лицензируемый вид деятельности;
- б) может разрешать смежные виды деятельности;
- в) и то и другое.

46. Если решили выступать на рынке под именем крупной преуспевающей фирмы, то на каких условиях вы будете строить свои отношения:

- а) консалтинг;
- б) факторинг;
- в) франчайзинг;
- г) лизинг.

47. В модели внутренней среды бизнеса существует несколько составляющих.

Что не относится к этому понятию:

- а) материально-технические ресурсы;
- б) финансы;
- в) законы;

г) персонал.

48. Менеджмент на предприятии включает в себя разнообразные виды деятельности. Что из перечисленного не является функцией менеджера:

- а) разработка процедуры найма и увольнения;
- б) создание системы мотивации труда;
- в) разработка программы продвижения товара;
- г) обучение персонала.

49. Самым сложным вопросом при создании предприятий является правильное определение организационно-правовой формы. Что из перечисленного не относится к организационно-правовой форме:

- а) акционерное общество;
- б) малое предприятие;
- в) хозяйственное товарищество на вере;
- г) муниципальное унитарное предприятие.

50. Любой предприниматель действует на определенном рынке. При какой модели рынка легче всего войт на этот рынок со своими товарами:

- а) чистая конкуренция;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) чистая монополия;
- г) олигополия.

2 Вопросы в открытой форме

1. Какой документ обосновывает безубыточность бизнеса:

- а) Устав;
- б) Бизнес-план;
- в) свидетельство о регистрации.

2. Резюме бизнес-плана включает сведения _____

3. Условиями для вмешательства государства может быть:

4. Что понимается под налогом?

5. Какой временной интервал является налоговым периодом?

6. Что такое дивиденд:

7. Какой термин определяет сдачу в аренду предметов длительного пользования:

8. Предпринимательский капитал – это:

9. Как называются стороны по договору безвозмездного пользования?

10. Гражданка В. и гражданин З. заключили договор найма жилого помещения. Укажите максимальный срок, на который они могут заключить данный договор:

11. Гражданке Котовой по договору подряда гражданка Семенова сшила осенний непромокаемый плащ. Плащ промок под первым же дождем. В течение какого срока, согласно российскому законодательству, можно предъявить претензии к мастеру?

12. Если в договоре не указано место его заключения, в соответствии с Гражданским кодексом РФ такой договор признается:

13. Трудовой договор – это:

14. Договор, условия, которого определены одной из сторон в формулярах и могли быть приняты другой стороной, называется _____

15. Предложение одного лица, в письменной форме направленное другому с целью заключить договор на определенных условиях, называется _____

16. К способам обеспечения исполнения предпринимательских обязательств относятся:

17. По своей правовой природе предпринимательский договор представляет собой _____

18. Согласно гражданскому законодательству РФ предпринимательский договор считается заключенным, если между сторонами достигается соглашение:

19. Договор заключается посредством:

20. Согласно гражданскому законодательству РФ договор считается заключенным в момент:

21. Договор, в котором гражданским законодательством РФ установлен претензионный порядок урегулирования споров между сторонами, является:

22. Предпринимательский риск по природе возникновения делится на _____.

23. Имеет ли право предприниматель переложить риск на другие субъекты экономики:

24. Несут ли статистические риски потери для предпринимательской деятельности

25. Под хеджированием понимается _____.

26. Какой риск можно уменьшить с помощью диверсификации:

27. Безопасность предприятия - это ...

28. Экономические преступления охарактеризованы в ...

29. В коммерции и банковской среде основной экономический ущерб наносят предприятию ...

30. Бизнес-план – это:

3 Вопросы на установление последовательности

3.1 Установите правильную последовательность фаз деловых переговоров:

- 1) передача информации;
- 2) аргументирование;
- 3) начало;
- 4) принятие решений;
- 5) Опровержение доводов собеседника.

3.2 Расположите в правильном порядке этапы процесса делового общения.

- 1) обсуждение проблемы и принятие решения;
- 2) ориентация в ситуации;

- 3) выход из контакта;
- 4) установление контакта

3.3 Установите последовательность в схеме развития событий в обычной кризисной ситуации.

- 1) недостаток информации
- 2) потеря контроля
- 3) неожиданность возникновения кризиса
- 4) паника
- 5) усиление внешнего контроля над компанией
- 6) нагнетание обстановки
- ж) блокирование работы компании

3.4 Установите правильную последовательность действий по установлению коммуникаций с персоналом:

- 1) исследование отношений занятых к организации
- 2) анализ существующих форм коммуникаций
- 3) установление целей и стратегии коммуникаций с занятыми
- 4) разработка программы коммуникаций с персоналом

3.5 Установите правильную последовательность этапов телефонной коммуникации:

- 1) поинтересоваться, удобно ли говорить собеседнику;
- 2) сказать, какую компанию вы представляете;
- 3) договориться о встрече или другом развитии событий;
- 4) завершить разговор;
- 5) поздороваться, назвать собеседника по имени и отчеству, представиться самому.

3.6 Установите правильную последовательность этапов презентации:

- 1) представления руководителей фирмы приглашенным
- 2) показ видеофильма
- 3) краткие сообщения представителей фирмы
- 4) ответы на вопросы приглашенных
- 5) выступления гостей
- 6) вручение сувениров

3.7 Установите правильную последовательность этапов формирования делового имиджа в политике:

- 1) изучение и анализ существующего имиджа кандидата
- 2) разработка идей, формирование конкретного образа
- 3) подготовка точного плана политической кампании политике
- 4) подготовка материалов

3.8 Установите правильную последовательность фаз деловой беседы:

- 1) информирование партнеров;
- 2) аргументирование выдвигаемых положений;
- 3) начало беседы;
- 4) принятие решения;
- 5) завершение беседы.

3.9 Установите правильную последовательность этапов делового совещания:

- 1) принятие решения;
- 2) постановка вопроса
- 3) формирование мнения о путях решения вопроса.

3.10 Установите правильную последовательность действий, связанных с демократизацией управления:

- 1) сокращение средних уровней управления
- 2) повышение ответственности занятых в принятии решения
- 3) увеличение нагрузки и ответственности на занятых
- 4) требования больших полномочий
- 5) делегирование полномочий сверху вниз

4 Вопросы на установление соответствия

4.1 Определите соответствие методов, использование которых эффективно в начале беседы:

а) Метод снятия напряженности	1.использование какого-либо события, сравнения, личного впечатления, анекдота или необычного вопроса, позволяющих образно представить суть проблемы, обсуждению которой должна быть посвящена беседа
б) Метод «зацепки»	2.постановка в начале беседы множества вопросов по ряду проблем, которые должны рассматриваться в ходе беседы
в) Метод «прямого подхода»	3. использование личного обращения, комплиментов, шутки для установления более тесного контакта с собеседником
г) Метод стимулирования игры воображения	4. непосредственный переход к делу без какого-либо обсуждения – краткое сообщение о причинах, по которым назначена беседа, и быстрый переход к конкретному вопросу

4.2 Определите соответствие между формами устных бизнес-коммуникаций и их содержанием:

а) презентация	1. собрание в рамках более крупного мероприятия, используется как свободная конференция разнородных участников для непосредственного обсуждения определённых проблем
б) «круглый стол»	2. контактная по времени, но дистантная в пространстве и опосредованная специальными техническими средствами коммуникация
в) пресс-конференция	3. официальное представление чего-либо вновь созданного (предприятия, проекта, продукта)

г) деловая телефонная коммуникация	4. мероприятие для СМИ, проводимое в случаях, когда есть общественно значимая новость, и организация или отдельная известная личность, непосредственно связанные с этой новостью, желают дать свои комментарии по этой новости, которые были бы интересны и важны для общественности
------------------------------------	--

4.3 Определите соответствие признаков классификации и видов деловых совещаний:

а) По принадлежности к сфере общественной жизни	1. инструктивные, оперативные (диспетчерские), проблемные
б) По масштабу привлечения участников	2. регулярные, постоянно действующие
в) По периодичности проведения	3. международные, республиканские, отраслевые, региональные, областные, городские, районные, внутренние
г) По целям проведения	4. деловые административные, научные или научно-технические (семинары, симпозиумы, конференции, съезды), собрания и заседания политических, профсоюзных и других общественных организаций, объединенные совещания

4.4 Определите соответствие между методами проведения деловых переговоров и их содержанием:

а) Вариационный метод	1. реализуется на подготовительном этапе переговоров
б) Метод интеграции	2. сосредоточивает внимание участников переговоров на пристальном анализе системы контраргументов партнера
в) Метод уравнивания	3. проявляется в готовности партнеров учитывать интересы друг друга и идти на уступки
г) Компромиссный метод	4. используется в том случае, если партнер не отступает от своих узких интересов, ведет позиционный торг

4.5 Определите соответствие между типами почерков, относящихся к древнерусской письменности XI -XVII века:

а) устав	менее строгое письмо; может быть наклонным, но еще сохранять чёткость и раздельное написание каждой буквы
б) полуустав	письмо, в котором буквы соединяются между собой связками, что давало писцу возможность писать относительно быстро.
в) скоропись	торжественное, спокойное, крупное письмо

4.6 Определите соответствие между приемами преодоления коммуникативного барьера «избегание»?

а) прием «нейтральной фразы»	1. Говорящий произносит нечто, что трудно воспринимается, например, говорит очень тихо, монотонно или неразборчиво, а
------------------------------	---

	слушающему приходится прилагать специальные усилия, чтобы хоть что-то понять
б) прием «завлечения»	2. произносится фраза, прямо не связанная с основной темой, но имеющая смысл, значение, ценность для собеседника или для всех присутствующих
в) прием зрительного контакта	Говорящий обводит аудиторию взглядом, смотрит пристально на кого-нибудь, выбирает несколько человек в аудитории и кивает им и т.д.

4.7 Определите соответствие:

а) Организационные барьеры	1. вызывается ограниченным лексиконом у одного из собеседников
б) Невербальные преграды	2. сочетание наиболее устойчивых, существенных особенностей человек
в) Барьер характера	3. культурные различия в поведении людей
г) Семантический барьер	4. избыточность управленческих звеньев в структуре фирмы

4.8 Определите соответствие между типами почерков, относящихся к древнерусской письменности XI -XVII века:

а) устав	менее строгое письмо; может быть наклонным, но еще сохранять чёткость и отдельное написание каждой буквы
б) полуустав	письмо, в котором буквы соединяются между собой связками, что давало писцу возможность писать относительно быстро.
в) скоропись	торжественное, спокойное, крупное письмо

4.9 Определите соответствие между приемами преодоления коммуникативного барьера «избегание»?

а) прием «нейтральной фразы»	1. Говорящий произносит нечто, что трудно воспринимается, например, говорит очень тихо, монотонно или неразборчиво, а слушающему приходится прилагать специальные усилия, чтобы хоть что-то понять
б) прием «завлечения»	2. произносится фраза, прямо не связанная с основной темой, но имеющая смысл, значение, ценность для собеседника или для всех присутствующих
в) прием зрительного контакта	Говорящий обводит аудиторию взглядом, смотрит пристально на кого-нибудь, выбирает несколько человек в аудитории и кивает им и т.д.

4.10 Определите соответствие между барьерами и их содержанием:

а) Организационные барьеры	1. вызывается ограниченным лексиконом у одного из собеседников
б) Невербальные преграды	2. сочетание наиболее устойчивых, существенных особенностей человек
в) Барьер характера	3. культурные различия в поведении людей
г) Семантический барьер	4. избыточность управленческих звеньев в структуре фирмы

Шкала оценивания результатов тестирования: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Критерии оценивания результатов тестирования:

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

2.2 СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Ситуационная задача № 1

ООО «Ромашка» по ошибке передало гражданину Иванову на 101 розу больше, чем он приобрел у данного продавца по договору купли-продажи. Какой порядок действий гражданина Иванова соответствует российскому законодательству?

Ситуационная задача № 2

Компания выпустила 100 тыс. акций. В прошлом году она распределила из прибыли 150 млн. руб. в качестве дивидендов. Если у вас 50 акций, какую сумму дивидендов вы получите:

Ситуационная задача № 3

Предприятие «Гамма» занимается транспортными перевозками и оптовой торговлей. Годовой объем прибыли составляет 300.000 руб., в т.ч. 200.000 руб. от торговой деятельности. Является ли вышеназванное предприятие субъектом малого предпринимательства, если его средняя численность составляет 70 человек.

Ситуационная задача № 4

Чистая прибыль предпринимателя составила за год 250 тыс. руб. Его капитал равен 1 млн. руб. Инфляция равнялась 12 % в год. Ставка процента по депозитам 15 %. Оценить эффективность бизнеса.

Ситуационная задача № 5

Ваш работодатель просит вас организовать ряд встреч с различными группами местной общественности; эти выступления должны обслуживаться вашей компанией. Во время этих встреч предстоит обсуждать строительство нового завода и его производственную деятельность. Перед тем как произнести речь, подготовленную вашим непосредственным руководителем, вы посещаете завод и обнаруживаете, что несколько утверждений, содержащихся в этой речи, не соответствуют действительности. Можете ли вы произнести эту речь в ее первоначальном виде?

Ситуационная задача № 6

Описание ситуации. Козлова В.В. в сентябре 2014 года была зарегистрирована как ИП, однако с момента регистрации она не вела предпринимательскую деятельность, так как с декабря 2014г. по январь 2016 г. находилась в декретном

отпуске, а с июня 2016 г. по декабрь 2016 г. ухаживала за больными родителями (57 и 65 лет). В промежутке между этими двумя периодами и после ухода за родителями предпринимательская деятельность также не велась. В марте 2017 года Козлова собиралась подать заявление на закрытие ИП, однако в закрытии ей было отказано из-за долгов по обязательным страховым взносам.

Вопросы к ситуации.

1. Обязана ли Козлова выплачивать долги, если за все время с момента регистрации ИП не велась предпринимательская деятельность?

2. Если да, то имеет ли она право на уменьшение суммы задолженности?

Ситуационная задача № 7

Описание ситуации. Учредители некоего предприятия в 201X г. решили организовать центр по техническому и гарантийному обслуживанию, слесарному и кузовному ремонту автомобилей. Учредителями будут выступать три лица. Первоначальный капитал сформирован следующим образом: 70% - в денежном выражении – 1-ый учредитель (физическое лицо); 10% - в денежном выражении – 2-ой учредитель (физическое лицо); 20% - имущество (оборудование), внесенное в качестве долевого участия – 3-ий учредитель (АО «Росавтоком»). Планируемая численность штатных сотрудников – 30 человек, привлеченных работников, работающие по договорам гражданско-правового характера - 10 человек.

Вопросы к ситуации.

1. Выберите наиболее предпочтительную, на ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.

2. Может ли данное предприятие считаться малым. Если да, то с какого момента и на основании каких норм. Если нет, по почему.

Ситуационная задача № 8

Описание ситуации. Индивидуальный предприниматель Сидоров Иван Иванович и Индивидуальный предприниматель Иванов Михаил Михайлович решили открыть летнее круглосуточное кафе на берегу Москва – реки на основе долевого участия (бизнес на двоих). Планируется, что средняя численность работников кафе не превысит 10 человек.

Вопросы к ситуации.

1. В данном случае, данное предприятие должно быть организовано как ООО или ИП?

2. Должно ли данное предприятие пройти обязательную регистрацию в качестве субъекта МП

Ситуационная задача № 9

Описание ситуации. Вы решили открыть собственную автошколу в При этом Вы располагаете собственными финансовыми средствами и можете привлечь заемные. Целевая аудитория потребителей услуг автошколы – учащиеся высших и средних учебных заведений города. Помещение пока не найдено, соответственно лицензий и разрешений не получено.

Вопросы к ситуации

1. Сформулируйте миссию данной организации.
2. Выберите наиболее приоритетное, на Ваш взгляд, средство маркетинговой коммуникации для привлечения покупателей услуги данного предприятия. Объясните свой выбор.
3. Выберите наиболее предпочтительную, на Ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.
4. Выберите для данного предприятия тип организационной структуры. Объясните свой выбор.
5. Опишите риски, возникающие при организации данного предприятия, и предложите методы их снижения.
6. Возможно ли использование технологии аутсорсинга для данной организации?
7. Какие из функций могут быть переданы сторонним организациям и почему.

Ситуационная задача № 10

Описание ситуации. Романов С. Ф. является владельцем ткацкой фабрики. За 15 лет деятельности организации не было зафиксировано ни одного серьезного нарушения, по результатам плановых пожарных проверок было установлено, что фабрика соответствует требованиям пожарной безопасности и причин для проведения внеплановых проверок за 15 лет не было. Однако, за последние три месяца внеплановые выездные проверки проводились два раза, о проведении последней проверки руководству стало известно лишь только когда пожарная инспекция уже прибыла на фабрику. После проведения обеих проверок нарушений зафиксировано не было. Романов сомневается в законности данных проверок и считает, что конкуренты подкупили пожарную инспекцию.

Вопросы к ситуации

Прав ли Романов, считая, что внеплановые пожарные проверки были проведены незаконно?

Ситуационная задача № 11

Малое предприятие специализируется на производстве колбасных изделий. На основании исследования рынка установлено, что на рынке сбыта колбасных изделий (вареной колбасы) представлено 4 организации.

Факторы конкурентоспособности

Производитель	Цена, руб./ кг	Репутация предприятия	Качество	Стандарт
ООО «ВЕСНА»	250	Хорошая	высокое	ГОСТ
ОАО «ММА»	200	Хорошая	среднее	ТУ
ИП «АВС»	240	Хорошая	высокое	ТУ
ООО «Искра»	180	Новое предприятие	среднее	ГОСТ
Наше предприятие	предп 250	Новое предприятие	высокое	ГОСТ
Степень важности фактора для потребителя, %	70	10	18	2

На основании данных, представленных в таблице провести экспертную оценку конкурентоспособности предприятия по отношению к каждому конкуренту.

Ситуационная задача № 12

На вашем счёте в банке 15 млн. руб. Банковская ставка по депозитам равна 12% годовых. Вам предлагают войти всем капиталом в организацию совместного предприятия, обещая удвоение капитала через 5 лет. Принимать ли это предложение?

Ситуационная задача № 13

Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 долл. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму?

Ситуационная задача № 14

За выполненную работу предприниматель должен получить 600 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 2 года, по истечении которых он обязуется выплатить 730 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10%? Какова минимальная ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

Ситуационная задача № 15

Банк предоставил ссуду в размере 5000 долл. на 39 месяцев под 10% годовых на условиях полугодового начисления процентов. Рассчитайте возвращаемую сумму при различных схемах процентов: 1) схема сложных процентов; 2) смешанная схема.

Ситуационная задача № 16

У какого предприятия предпринимателю более выгодно закупать комплектующие изделия.

Предпринимателю необходимо принять решение по выбору поставщика комплектующих изделий для своего предприятия.

Необходимые комплектующие производят два предприятия: предприятие «А» и предприятие «Б». Оба предприятия являются известными и надежными, производимая ими продукция имеет сопоставимое качество.

Предприятие «А» продает комплектующие по цене 125 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).

Предприятие «Б» продает комплектующие по цене 130 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).

К недостатку предприятия «А» относится то, что оно расположено на 200 км дальше, чем предприятие «Б». Расстояние до предприятия «А» составляет 500 км, а до предприятия «Б» – 300 км.

Тариф на перевозку груза на расстояние 500 км составляет 52 рубля за километр. При перевозке груза на расстояние 300 км тарифная ставка немного выше и составляет 59 рублей за километр.

Предприятием «А» комплектующие поставляются в пакетах на поддоне и могут быть разгружены с помощью подъемно-транспортных устройств. Предприятие «Б» поставляет товар в коробках, которые нужно разгружать вручную. Время механизированной разгрузки пакетированного на поддонах груза, поставляемого предприятием «А», составляет 30 минут. Время ручной разгрузки непaketированного груза, поставляемого предприятием «Б», составляет 6 часов. Часовая ставка рабочего на участке разгрузки – 80 рублей.

Ситуационная задача № 17

Определить: количество покупателей, оставшихся на конец июня и июля в каждой фирме; проанализировать тенденцию и сделать заключение (написать вывод).

На данном сегменте рынка конкурируют три фирмы, каждая из которых имеет свое количество покупателей. В конце мая, июня и июля были проведены исследования мнений покупателей по товарам, которые продают все три фирмы. В результате опроса были получены следующие данные:

В конце мая: – у фирмы «А» было 400 покупателей; – у фирмы «В» – 400

покупателей; – у фирмы «С» – 200 покупателей.

В течение июня: фирма «А» забрала у фирмы «В» 120 покупателей, у фирмы «С» 20 покупателей; в то же время фирма «А» отдала фирме «В» 80 своих покупателей, фирме «С» 40 своих покупателей; фирма «В» забрала у фирмы «С» 20 покупателей и отдала ей 80 своих покупателей.

В течение июля повторилась ситуация, описанная по июню.

Ситуационная задача № 18

Проведя некоторые подсчеты, и собрав независимые экспертные оценки, предприятие решило, что доля его продукта на рынке составляет около 15% по России и более 67% в Южном федеральном округе. Руководство сочло этот процент достаточным, чтобы монопольно устанавливать цены и стало их увеличивать. Какую ошибку совершило предприятие?

Ситуационная задача № 19

Руководство небольшой строительной фирмы ООО «Дорстрой 10» решило поберечь свои с трудом заработанные деньги и не выплачивать многочисленные налоги, а перейти в 2022 году с общего режима на более выгодный УСН.

Подсчитанная выручка за объекты, сданные заказчикам с января по сентябрь 2021 года, равна 99 млн руб., включая НДС. Средняя численность работающих с января по сентябрь - 70 человек. Остаточная стоимость основных средств - 68 млн руб. Филиалов у ООО «Дорстрой 10» нет.

Вопрос: Может ли ООО «Дорстрой 10» перейти на УСН с 2022 года?

Ситуационная задача № 20

Предприятие ООО «Надежный выбор» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
202X год	49 000 000	49 00 000	15

Вопрос: Может ли ООО «Надежный выбор» не платить единый налог, если разница между доходом и расходом равна нулю?

Ситуационная задача № 21

Предприятие на УСН ООО «Формула» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
202X год	49 000 000	10 00 000	15

Вопрос: Как правильно рассчитать единый налог за 202X год?

Ситуационная задача № 22

Предприятие ООО «Рассвет», рассчитывающее и уплачивающее 15% с доходов, уменьшенных на величину подтвержденных расходов, имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН,%
202X год	49 000 000	48 00 000	15

Вопрос: Какой налог должно уплатить ООО «Рассвет» за 202X год?

Ситуационная задача № 23

ИП Кузьмин А. С., имеющий работников, рассчитывающий и уплачивающий 6% с доходов, имеет следующие показатели.

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН,%	Уплаченные страховые взносы (в т. ч. за работников и фиксированный взнос ИП), руб.	Выплаты больничных за счет работодателя, руб.
1 квартал 2022 год	11000000	Не учитывается	6	1000	26000

Вопрос: Как рассчитать авансовый платеж за 1 квартал 2022 года?

Ситуационная задача № 24

На рынке в одном сегменте среди прочих существует две компании, владеющие торговыми точками:

Количество точек	Два года назад	Год назад	Настоящее время
СорентаТорг	2	5	13
ТвойМаркет	447	480	502

Рис. 1. Рост числа точек Колотов Дмитрий

Какая компания вам покажется наиболее интересной для инвестирования и почему?

Ситуационная задача № 25

Торговая розничная сеть «Азбука вкуса» транспортирует в Россию квадратные арбузы из Японии (уникальный товар) с постоянными средними из- — 19 — держками, равными 10 тыс. руб., и продает товар в Москве и Санкт-Петербурге, причем перепродажа арбузов эффективно блокируется. Цена арбуза в Москве на 5

тыс. руб. больше, чем в Санкт-Петербурге. Средняя прибыль в Москве на 25 % выше, чем в Санкт-Петербурге, и на обоих рынках «Азбука вкуса» преследует цель максимизации прибыли.

1) Определите цены, по которым товар продается на обоих рынках;

2) Предполагая, что функции спроса на товар являются линейными, определите цены, при превышении которых потребители арбузов покинут рынок в обоих регионах.

Ситуационная задача № 26

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Курске (начало деятельности 1 мая), получил два патента: по виду предпринимательской деятельности изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц на срок 4 месяца и по виду деятельности ремонт ювелирных изделий, бижутерии на срок 8 месяцев. Наемных работников предприниматель не привлекал. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Ситуационная задача № 27

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Орел (начало деятельности 1 февраля), получил один патент: по виду предпринимательской деятельности – «химчистка» на срок 3 месяца. Количество наемных работников, привлеченных к деятельности, составляет 3 человека. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Ситуационная задача № 28

ООО «Полевод» начало предпринимательскую деятельность в качестве сельхозтоваропроизводителя с 2021 года, применяя ранее ОСНО. На момент перехода на спецрежим в бухучете ООО «Полевод» числится сельхозтехника остаточной стоимостью 240 000 руб. и сроком полезного использования 5 лет.

В течение 2021 года покупатели выплатили фирме за зерно 1 540 000 руб. Фирмой оплачены следующие расходы:

- зарплата основных рабочих, вспомогательного персонала и АУП (включая страховые взносы) - 420 000 руб.;
- оплата ГСМ и прочие материальные расходы - 180 000 руб.;
- взносы на добровольное страхование урожая от засухи - 40 000 руб.;
- арендные выплаты - 240 000 руб.;
- выплата контрагенту неустойки за опоздавшие поставки - 30 000 руб.;
- расходы на оплату канцелярских принадлежностей - 25 000 руб.;
- оплаченная стоимость сертификата качества - 50 000 руб.

В 1-м полугодии (это отчетный период по ЕСХН) расходы превысили доходы, поэтому авансовый платеж ООО «Полевод» не уплачивало.

Определите величину авансового платежа за 1 квартал.

Ситуационная задача № 29

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Курске (начало деятельности 1 апреля), получил два патента: по виду предпринимательской деятельности изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц на срок 3 месяца и по виду деятельности ремонт ювелирных изделий, бижутерии на срок 6 месяцев. Наемных работников предприниматель не привлекал. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Ситуационная задача № 30

Индивидуальный предприниматель, ведущий бизнес в г. Обоянь (начало деятельности 1 июля), получил два патента: по виду предпринимательской деятельности изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц на срок 5 месяцев и по виду деятельности ремонт ювелирных изделий, бижутерии на срок 7 месяцев. Количество наемных работников, привлеченных к деятельности, составляет 5 человек. Рассчитайте налог, подлежащий уплате в бюджет за текущий год.

Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале шкале:

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по дихотомической шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:

6-5 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

4-3 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.