Профессиональное образовательное частное учреждение среднего профессионального образования
«Высший юридический колледж: экономика, финансы, служба безопасности»
Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 32-02-32. Тел./факс: 43-62-22. E-mail:mveu@mveu.ru, mveu.ru

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат:
01A879D600D9AF499849437C15CA3967FA
Владелец: Новикова Варвара Валентиновна
Действителен: с 03.04.2023 до 03.07.2024

УТВЕРЖДАЮ
Директор
_____ В.В.Новикова

«____» _____2020 г.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ОП.13 Основы предпринимательства

для специальности

20.02.04 ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Ижевск 2020 г.

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО*),* 20.02.04 ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Организация разработчик:
Профессиональное образовательное частное учреждение «Высший юридический колледж: экономика, финансы, служба безопасности»

Комплект контрольно-оценочных средств рассмотрен на П(Ц)К

Протокол № _____ «_____»_____2020 г.

Председатель П(Ц)К _____ / /

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ 3

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ 6

3. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10

3.1 Формы и методы оценивания 10

3.2 Типовые задания для оценки освоения учебной дисциплины. 11

4. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ 33

5. ПРИЛОЖЕНИЯ. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 44

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

В результате освоения учебной дисциплины «Основы предпринимательства» обучающиеся должны обладать предусмотренными ФГОС по специальности СПО 20.02.04 ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ следующими умениями, знаниями, которые формирует профессиональную компетенцию, и общими компетенциями:

Общие компетенции (ОК):

ОК 2 – организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;

ОК 3 – принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;

ОК 4 – осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач;

ОК 5 – использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;

ОК 6 – работать в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;

ОК 7 – брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий;

ОК 8 – самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации;

ОК 9 – ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать умениями:

У1 - планировать исследование рынка;

У2 - проводить исследование рынка;

У3- планировать товар / услугу в соответствии с запросами потенциальных потребителей;

У4- планировать основные фонды предприятия;

У5 - планировать сбыт;

У6 - подбирать организационно-правовую форму предприятия;

У7 - подбирать налоговый режим предприятия;

У8 - планировать риски;

У9 - оптимизировать расходы предприятия за счет изменений характеристик продукта / критериев оценки качества услуги;

У10-определять потенциальные источники дополнительного финансирования.

З1- основные налоги, применяемые в отечественной практике;

З2- общее определение маркетинга и его ведущей роли в управлении предприятием;

З3- основные каналы сбыта продукции;

З4- факторы, способствующие снижению цен и вызывающие их повышение.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ

В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также динамика формирования общих компетенций:

таблица .1

Результаты обучения: умения, знания и общие компетенции	**Показатели оценки результата**	**Форма контроля и оценивания**
Уметь:		
У1 - планировать исследование рынка; У2 - проводить исследование рынка; У3- планировать товар / услугу в соответствии с запросами потенциальных потребителей; У4- планировать основные фонды предприятия; У5 - планировать сбыт;	-результативность информационного поиска; -правильность рационального распределения времени на выполнение задания.	опрос устный; опрос письменный; подготовка презентации; тестирование

У6 - подбирать организационно-правовую форму предприятия; У7 - подбирать налоговый режим предприятия; У8 - планировать риски; У9 - оптимизировать расходы предприятия за счет изменений характеристик продукта / критериев оценки качества услуги; У10-определять потенциальные источники дополнительного финансирования. ОК 2 – организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество; ОК 3 – принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; ОК 4 – осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; ОК 5 – использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; ОК 6 – работать в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;		

ОК 7 – брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий; ОК 8 – самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации; ОК 9 – ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать умениями: Знать: З1- основные налоги, применяемые в отечественной практике; З2- общее определение маркетинга и его ведущей роли в управлении предприятием; З3- основные каналы сбыта продукции; З4- факторы, способствующие снижению цен и вызывающие их повышение.		опрос устный; опрос письменный; подготовка презентации; тестирование

3. Оценка освоения учебной дисциплины:

3.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по специальности 20.02.04 ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.

.

Контроль и оценка освоения учебной дисциплины по темам (разделам)

таблица 2

Элемент учебной дисциплины	**Формы и методы контроля**					
	Текущий контроль		**Рубежный контроль**		**Промежуточная аттестация**	
	Форма контроля	**Проверяемые ОК, ПК, У, З**	**Форма контроля**	**Проверяемые ОК, ПК, У, З**	**Форма контроля**	**Проверяемые ОК, ПК, У, З**
Раздел 1			тестирование			
Тема 1. **Рынок. Сущность рыночных отношений. Государство и предприятие. Бизнес-идея.**	- устный опрос - самостоятельная работа	ОК-2, ОК-3, ОК-4, , ОК-9, У-3, У-4, У-5, У-10 З-1, З-3, З-4	Тестирование, устный опрос, самостоятельная работа	ОК-2, ОК-3, ОК-4,, ОК-9, У-3, У-4, У-5, У-10 З-1, З-3, З-4	К/р	ОК-2, ОК-3, ОК-4, , ОК-9, У-3, У-4, У-5, У-10 З-1, З-3, З-4
Тема.2 **Экономические основы предпринимательства Ресурсы предприятия**	- устный опрос - самостоятельная работа	ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, У-1, У-2, У-3, У-9, З-2	тестирование	ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, У-1, У-2, У-3, У-9, З-2	К/р	ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, У-1, У-2, У-3, У-9, З-2
Тема.3 **Организация предприятия. Конкуренция и предпринимательство. Маркетинг и спрос.**	- устный опрос - самостоятельная работа	ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, У-7, У-8, У-9, У-10 З-2, З-3, З-4	тестирование	ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, У-7, У-8, У-9, У-10 З-2, З-3, З-4	К/р	ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, У-7, У-8, У-9, У-10 З-2, З-3, З-4
Тема 4 **Методы и формы продвижения товара на рынок. Государственная поддержка малого бизнеса**	- устный опрос - самостоятельная работа	ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, У-1,У-5, У-6, У-7, З-2, З-4	тестирование	ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, У-1,У-5, У-6, У-7, З-2, З-4	К/р	ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, У-1,У-5, У-6, У-7, З-2, З-4

3.2. Типовые задания для оценки освоения учебной дисциплины

Формой аттестации по учебной дисциплине является контрольная работа**,** которая выставляется студенту на основании учета посещаемости учебных занятий и участия студента во всех видах и формах оценивания пройденного материала на основе накопительной системы.

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по дисциплине, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Программой предусмотрена традиционная система оценивания знаний, умений на основе пятибалльной шкалы.

Критерии оценки:

Оценка «отлично» ставится, когда обучающийся:

а) полностью овладел программным материалом

б) дает четкий и правильный ответ, выявляющий понимание и осознание учебного материала и характеризующий прочные знания, изложенные в логической последовательности.

в) ошибок не делает, но допускает обмолвки и оговорки по невнимательности, которые легко исправляет по требованию преподавателя.

Оценка «хорошо» ставится, когда обучающийся:

а) полностью овладел программным материалом, но отвечает с небольшими затруднениями, вследствие еще недостаточно развитого представления о рынке труда, отношений на рынке;

б) дает правильный ответ в определенной логической последовательности;

в) допускает некоторую неполноту ответа и ошибки второстепенного характера, исправление которых осуществляет с некоторой помощью преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» ставится, когда обучающийся:

а) основной программный материал знает не твердо, но большинство изученных материалов усвоил;

б) ответ дает не полный, построенный несвязно, но выявивший общее понимание вопроса;

в) требует постоянной помощи преподавателя (наводящих вопросов)

Оценка «неудовлетворительно» ставится, когда обучающийся:

а) обнаруживает незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;

б) ответ строит несвязно, допускает существенные ошибки, которые не исправляет с помощью преподавателя.

Оценка «плохо» ставится, когда обучающийся:

Обнаруживает полное незнание и непонимание учебного материала.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ:

1. Классификация хозяйствующих субъектов.
2. Основные типы предприятий как юридических лиц.
3. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика.
4. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний.
5. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования.
6. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия.
7. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.
8. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли.
9. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами.
10. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.
11. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта. Стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению.
12. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара.

13. Коммерческие действия на оптовом предприятии.
14. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям.
15. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле.
16. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация.
17. Характеристика рынков закупок и сбыта товаров.
18. Методы исследования рынков закупок и сбыта.
19. Спрос и емкость рынков сбыта товаров как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле.
20. Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле.
21. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.
22. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль.
23. Планирование, формирование и осуществление закупок.
24. Товарные запасы, значение и их роль.
25. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров.
26. Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения.
27. Способы доставки грузов потребителю, коммерчески условия и анализ затрат.
28. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
29. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.
30.. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле.
31. Анализ рынка потребительских товаров.
32. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами.
33. Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения.

34. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент.
35. Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии.
36. Хранение товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения).
37. Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
38. Сущность, организационная структура, функции, технология организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах.
39. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка: биржи, банки, брокерские фирмы, страховые, консалтинговые, аудиторские компании.
40. Основные понятия, субъекты и объекты лизинга.

Вопросы для устного опроса

1. Предпринимательство как особый вид экономической деятельности

2. Правовые основы предпринимательской деятельности

3.Сравнительная характеристика организационно-правовых форм коммерческих организаций

4. Партнерские связи в предпринимательстве

5.Роль малого предпринимательства в развитии экономики

6.Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства

7.Внешнеэкономическая деятельность субъектов малого предпринимательства

8. Планирование предпринимательской деятельности

9.Содержание и методика разработки бизнес-плана

10.Способы участия в предпринимательской деятельности

11.Учреждение предприятия

12.Предпринимательский риск

13.Оценка предпринимательского риска

14.Основные методы оценки эффективности предпринимательской деятельности

15.Этика предпринимательской деятельности

16. Сущность и основные этапы развития предпринимательства.

17. Роль предпринимательства в рыночной экономике.

18. Лицензирование предпринимательской деятельности.

19. Предпринимательство как особый вид экономической активности.

20. Маркетинговое планирование предпринимательской деятельности.

21. Субъект, цели и объекты предпринимательской активности.

22. Размещение предприятия. Факторы, воздействующие на выбор местонахождения.

23. Предпринимательская среда.

24. Декларирование доходов от предпринимательской деятельности.

25. Типология и модель предпринимательской деятельности.

26. Способы сокращения инвестируемого капитала.

27.Сущность малого предпринимательства. Основные критерии отнесения предприятия к малым.

28. Учреждение нового предприятия.

29.Система государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства.

30. Оценка инвестиционных проектов при создании собственного дела.

31. Основные способы участия в предпринимательской деятельности.

32. Оценка риска и страхование в предпринимательстве.

33. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности.

34. Понятие и требования к составлению бизнес-плана. Цели, функции и виды бизнес-планов.

35. Предпринимательская идея.

36. Финансовый план создания собственного дела.

37. Государственная регистрация предпринимательской деятельности.

38. Источники формирования предпринимательского капитала.

39. Состав, структура и объем бизнес-плана.

40.Личные, деловые и организаторские способности и возможности предпринимателя.

41. Значение и роль прогнозов емкости рынка и отдельных сегментов при создании собственного дела.

42.Упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства.

43. Оценка конкуренции в предпринимательской деятельности.

44. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности.

45. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности фирмы.

46. Стратегия финансирования предпринимательской деятельности.

47. Определение безубыточности предпринимательского производства.

48. Сущность венчурного предпринимательства.

49. Предпринимательский капитал: сущность и структура.

50 Страховые взносы. Методика расчета налога.

51. Риски в предпринимательской деятельности.

52. Преимущества и недостатки основных организационно-правовых форм предпринимательства.

53. Особенности налогообложения малых предприятий.

54. Оценка конъюнктуры рынка будущей предпринимательской деятельности.

55. Методы и модели оценки емкости рынка.

Критерии оценки результатов устного опроса:

- Если студент правильно отвечал на вопросы, обращенные к нему преподавателем, то ему ставится отметка «зачтено» в журнал преподавателя.
- Если студент неправильно отвечал на вопросы, обращенные к нему преподавателем, или не отвечал вовсе, то ему ставится отметка «не

зачтено».

Деловая игра « Выбор сферы предпринимательской деятельности и подготовка к созданию персонала»

Игра состоит из двух частей. 1 часть ограничивается выбором сферы предпринимательской деятельности, подготовкой документов к созданию предприятия. 2 часть деловой игры содержит разработку деловой документации для отношений с контрагентами фирмы, оценку риска предпринимательской деятельности.

Цель игры. *1 часть игры преследует цель:* познакомить студентов с принципами организации предпринимательской деятельности, пакетом учредительных документов создания малых предприятий, разработкой учредительных документов к собственному предприятию.

2 часть игры предусматривает цель: познакомить студентов с видами рисков предпринимательской деятельности, видами страхования рисков. Привить навыки оформления и разработки некоторых видов деловой документации предприятия.

Задачи игры. 1 часть игры:

- познакомить студентов с различными сферами предпринимательской деятельности предприятий;
- познакомить с разнообразными организационно-правовыми формами предприятий;
- привить навыки принятия ответственных решений по выбору специализации, размеров, местонахождения предприятия;
- дать возможность творчески разработать учредительные документы по организации предприятия.

2 часть игры:

- определение видов рисков в соответствии с выбранной ранее специализацией предприятия;

- измерение рисков, выбор методов страхования и самострахования фирмы;

- разработка проектов деловых документов для отношений с контрагентами фирмы.

Порядок проведения деловой игры. 1 часть игры проводится в 2 этапа, рассчитана

на 4 часа. Для проведения игры необходимо учебную группу разделить на команды, в состав которых включается 4-6 человек. В каждой группе необходимо выбрать лидера (потенциального директора предприятия) и 1-2 арбитров, которые принимают активное участие в обсуждении докладов и идей, как своего «директора», так и других потенциальных «директоров». Арбитры вместе с преподавателем отмечают достоинства и недостатки предлагаемых проектов, участвуют в оценке каждого члена группы и в целом оценивают работу бригады.

Во 2 части игры принимают участие уже сформированные ранее команды и их лидеры. Используются также все разработанные ранее учредительные документы.

Исходные данные к игре.

В процессе подготовки к деловой игре студентам необходимо провести тщательную проработку нормативных материалов и ряда законодательных документов. Так, для определения и обоснования организационно-правовой формы предприятия необходимо использовать Гражданский кодекс Российской Федерации. Для определения вида предпринимательской деятельности, изучения степени свободы рынка студентам следует использовать телевидение, радио, прессу, наглядную рекламу.

В процессе расчетов потребности финансовых, материальных ресурсов студентам следует использовать соответствующие специализации нормативные справочники.

В финале 1 части игры каждой группой разрабатываются учредительные документы фирмы:

А) Учредительный договор о создании предприятия;

Б) Устав предприятия.

В качестве исходных материалов для подготовки к 2 части игры следует в первую очередь использовать материалы предыдущей игры. Это позволит выделить конкретные риски в соответствии с видом предпринимательской деятельности. Для измерения рисков потребуются статистические наблюдения по аналогичному производству (к примеру, уровень потерь). Для выбора страхования рисков необходимо использовать законодательные документы по страхованию.

При подготовке деловой документации по совершению конкретных сделок, в соответствии со специализацией предприятия, следует использовать извлечение Гражданского кодекса Российской Федерации.

Каждой группой разрабатываются:

- договор купли-продажи;

- договор поставки продукции (товаров);

- договор подряда на выполнение работ (оказание услуг).

Последовательность проведения игры.

1 часть игры проводится в 2 этапа.

Первый этап. Подготовительный этап (домашняя работа). Домашняя работа включает в себя следующие разделы:

1. Определение вида предпринимательской деятельности. Студентам предлагается 10 наиболее предпочтительных сфер:

А) оказание разнообразных деловых услуг;

Б) общественное питание;

В) торговля потребительскими товарами;

Г) ремонт автомобилей;

Д) строительство жилья;

Е) ветеринарное обслуживание;

Ж) похоронные службы;

З) зубоврачебная помощь;

И) коммерческие банки;

К) отели и мотели.

2. Определение круга клиентов собственного предприятия.

3. Оценка потребностей предприятия в ресурсах:

А) финансовых (размер и источники);

Б) основных фондах (по видам и стоимости);

В) оборотных фондах.

4. Обоснование организационно-правовой формы, наиболее приемлемой для выбранного вида предпринимательской деятельности.

Второй этап. Выступление представителей бригад (директоров) с сообщениями по всем пунктам домашнего задания. Основные моменты пунктов записываются на доске. Разработанные учредительные документы демонстрируются. В целом обсуждение и доклад делятся (по пунктам):

- по пункту 1 - 20 мин;
- по пункту 2 - 20 мин;
- по пункту 3 - 35 мин;
- по пункту 4 - 20 мин;
- рассмотрение порядка регистрации предприятия, уставных документов - 40 мин;
- подведение итогов игры - 20 мин;
- исправление недостатков - 20 мин.
- **Работа арбитров**

Оценку работы проводят по 5-балльной шкале отдельно по каждому этапу. При оценке 1-го этапа учитываются:

- обоснованность выбора специализации предприятия, выбора правовой формы;
- правильность расчетов потребностей в материальных, финансовых и трудовых ресурсов предприятия;
- проработанность представленных учредительных документов. При оценке 2-го этапа учитываются:
- лаконичность и емкость сообщения лидера (директора группы);
- активность игроков в обсуждении управленческих решений группы;
- правильность ответов на поставленные в ходе полемики вопросы;

- оригинальность и самобытность проектов.

2 часть игры также проводится в 2 этапа. Первый этап - домашняя работа. Первый этап 2 части игры. Домашнее задание включает в себя следующие пункты.

1. Определить виды рисков в соответствии со специализацией предприятия:

А) пожар и другие стихийные бедствия; Б) автомобильные аварии;

В) риск уничтожения или порчи груза при транспортировке; Г) риск от небрежности работников фирмы;

Д) риск изменения спроса, уровня цен, прибыли; Е) риск непредвиденных политических событий; Ж) риск непредвиденных экономических потрясений; З) риск от вероятной нечестности служащих.

2. Определить виды страхования и примерные потери, ущерб от рисков.

3. Подготовить письмо-предложение вероятному партнеру с указанием срока его действия по вопросу обеспечения вашего предприятия ресурсами, оказания ему услуги и т.д.

4. На основании положительного ответа контрагента составить типовой договор по виду деятельности.

2 этап второй части игры. Выступление представителей бригад («директоров» фирм) с сообщениями по всем пунктам домашнего задания. Пункты 1 и 2 записываются на доске, пункты 3 и 4 - демонстрируются и передаются арбитрам и преподавателю для обсуждения.

В целом выступления представителей групп и обсуждение длятся (по пунктам):

- по пункту 1 - 40 мин;
- по пункту 2 - 30 мин;
- по пункту 3 - 40 мин;
- по пункту 4 - 40 мин;
- подведение итого игры - 15 мин;
- исправление недостатков - 15 мин.

Оценку работы бригад следует проводить по 5-балльной шкале, как по отдельным этапам, так и в целом. При оценке 1-го этапа учитываются:

- полнота обоснования видов риска в соответствии со специализацией ;правильность расчета предварительного ущерба и выбора видов страхования;

- корректность обращения к потенциальному партнеру в деловой переписке;

- экономическая и юридическая компетентность при составлении типового договора по виду деятельности предприятия.

При оценке 2-го этапа учитываются:

- содержание и форма доклада лидера группы;

- активность членов группы в обсуждении вопросов, глубина их знаний;

- проработанность деловой документации, правильность ответов на поставленные вопросы в ходе обсуждения документов.

Подведение итогов деловой игры

Подведение итого проводится поэтапно по каждой части игры.

Подведение итого по 1 части игры. Оценку жюри подводит по каждой подгруппе

поэтапно по форме, представленной в таблице 11.

Таблица 11 - Итоговые результаты проведения деловой игры, балл

Группа	Этап			ИТОГО
	1		2	
	Оценка за выбор специализации и ОПФ	Оценка за учредительные документы		
1				
2				
3				

Критерии оценки:

оценка **«отлично»** выставляется студенту, если им в ходе игры проявлена творческая активность, высказано большее, чем у других участников количество правильных вариантов решения, ответы наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике.

оценка **«хорошо»** выставляется студенту принявшему активное участие в игре, высказанные идеи разнообразны и применимы на практике, однако допущены незначительные ошибки.

оценка **«удовлетворительно»**выставляется студенту при знании материала, понимании проблем, но при недостаточной творческой активности и минимуме идей по решению обсуждаемых проблем;

оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту допустившего грубые ошибки при изложении материала, отсутствии творческой активности и идей по решению обсуждаемых проблем

4. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ПАСПОРТ

Назначение:

КОМ предназначен для контроля и оценки результатов освоения учебной дисциплины основы предпринимательства по профессии 20.02.04 ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать умениями:

У1 - планировать исследование рынка;

У2 - проводить исследование рынка;

У3- планировать товар / услугу в соответствии с запросами потенциальных потребителей;

У4- планировать основные фонды предприятия;

У5 - планировать сбыт;

У6 - подбирать организационно-правовую форму предприятия;

У7 - подбирать налоговый режим предприятия;

У8 - планировать риски;

У9 - оптимизировать расходы предприятия за счет изменений характеристик продукта / критериев оценки качества услуги;

У10-определять потенциальные источники дополнительного финансирования.

З1- основные налоги, применяемые в отечественной практике;

З2- общее определение маркетинга и его ведущей роли в управлении предприятием;

З3- основные каналы сбыта продукции;

З4- факторы, способствующие снижению цен и вызывающие их повышение.

II. ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ.

Контрольная работа

Задача №1

Предприятие выпустило основной продукции на сумму 325,6 млн. руб. Работы промышленного характера, выполненные на сторону, - 41,15 млн. руб. Стоимость полуфабрикатов собственного изготовления - 23,7 млн. руб., из них 80% потреблено в собственном производстве. Размер незавершенного производства увеличился на конец года на 5,0 млн. руб. Стоимость материальных затрат составляет 40% от товарной продукции.

Определите размер товарной, реализованной, валовой и чистой продукции.

Задача №2

Предприятие производит изделие по цене 210 тыс. руб. Общие постоянные расходы на него составляют 2000 тыс. руб. Удельные переменные расходы в первом квартале составили 160 тыс. руб. Во втором квартале цены на материалы снизились на 10%, что привело к снижению удельных переменных расходов на 10%. Определите, как повлияло на критический объем продукции изменение цен на материалы.

Тестовые задания

1 Динамический, активный элемент бизнеса, является инициативой самостоятельной деятельности, осуществляемой на свой риск и под свою имущественную ответственность гражданами, или объединением граждан по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг с целью получения прибыли:

1) Предприятие

2) Фирма

3) Предпринимательство

4) Бизнес

2 Особый тип человеческой деятельности, ориентированный на успех, а следовательно, получения прибыли, предусматривает новаторство, как основное средство деятельности:

1) Предпринимательство как экономическая категория

2) Предпринимательство

3) Основы предпринимательской деятельности

4) Бизнес

3 К основным субъектов предприятия не относится:

1) Предприниматель

2) Группы лиц

3) Государство

Г4) Частные лица

4 К основным задачам, которые нужно решать в начале предпринимательской деятельности не относятся:

1) Выбор местоположения фирмы

2) Отбор кадров

3) Выбор формы предпринимательской деятельности

4) Финансирование и инвестирование

5 Признаки, характеризующие юридические аспекты образования уставного фонда фирмы, статуса участника фирмы, регулирующие имущественные отношения между участниками и фирмой:

1) Организационно управленческие

2) Финансово-экономические

3) Экономические

4) Правовые

6 Признаки, позволяющие выяснить и однозначно определить принадлежность участниками соответствующей доли прибыли фирмы, распределение рисков между участниками, в том числе, в случае прекращения деятельности фирмы:

1) Организационно управленческие

2) Финансово-экономические

3) Экономические

4) Правовые

7. К организационно-управленческим признакам не относится:

1) участие в управлении фирмой

2) подбор, расстановка и использование наемного труда

3) участие в распределении прибылей

4) автономность производственной деятельности

8 Деятельность связана с производством и обменными операциями между предпринимателем и другими элементами хозяйственной среды — это:

1) функции бизнеса

2) задачи бизнеса

3) субъекты бизнеса

4) признаки бизнеса

9 Мобилизация капитала за счет инвесторов и кредиторов; накопления дохода от продажи — это функция бизнеса:

1) маркетинг

2) кадровая

3) производственная

4) ведение финансов и учета

10 Отбор и прием на работу работников в соответствии с потребностями бизнеса — это функция бизнеса:

1) производственная

2) ведение финансов и учета

3) маркетинг

4) кадровая

11 Преобразование сырья и др. поставок на такой вид продукции, который пригоден для продажи клиентам фирмы — это функция бизнеса:

1) производственная

2) маркетинг

3) кадровая

4) ведение финансов и учета

12 Определение потребностей потребителей и управления процесса обмена между предпринимателем и его контрагентами — это функция бизнеса:

1) производственная

2) ведение финансов и учета

3) маркетинг

4) кадровая

13 К неосновных направлений деятельности относится:

1) поддержка предпринимательства

2) ведение финансов и учета

3) производственная

4) кадровая

14. предпринимательских идей, инициативы и опыта управления — это функция бизнеса:

1) поддержка предпринимательства

2) ведение финансов и учета

3) производственная

4) кадровая

15.Модель предпринимательства состоит из … блоков:

1) шести

2) семи

3) трех

4) двух

16 Денежное выражение товара, проявление закона стоимости:

1) спрос

2) предложение

3) тактика

4) цена

17. Максимизация выгоды в процессе заключения различных сделок это:

1) стратегия бизнеса

2) тактика

3) движущая сила

4) противоречие

18 Решать, как использовать свою собственность имеет право:

1) предприниматель

2) владелец

3) каждый человек

4) Люди

19 Использовать свои ресурсы по собственному желанию имеет право:

1) предприниматель

2) владелец

3) каждый человек

4) Люди

20. Совокупность экономических отношений в аграрном секторе страны:

1) предпринимательство

2) агробизнес

3) бизнес

4) производство

21. Примером предпринимательства является:

1) устройство на работу на более выгодных условиях

2) разработка дизайна своей квартиры

3) организация новой коммерческой услуги для населения

4) получение повышения зарплаты на работе

22. Верны ли следующие суждения о предпринимательстве?

А. Основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли.

Б. предпринимательство развивается в условиях рыночной экономики

1) верно только А

2) верно только Б

3) верны оба суждения

4) оба суждения неверны

23. Прибылью является:

1) сумма затрат на производство и реализацию товара

2) разница между выручкой от продажи товара и затратами на его производство и реализацию

3) разница между затратами на производство товара и затратами на его реализацию

4) сумма выручки от продажи товара и затрат на его производство

24. Формой предпринимательской деятельности является:

1) индивидуальное предпринимательство

2) партнёрское предпринимательство

3) корпорация

4) всё выше перечисленное

25. Верны ли следующие суждения о малом бизнесе?

А. В малом бизнесе один и тот же человек может одновременно являться и предпринимателем и менеджером. Б. Фермерское хозяйство является примером малого бизнеса.

1) верно только А

2) верно только Б

3) верны оба суждения

4) оба суждения неверны

26. В 1988 г. был принят Закон «О кооперации в СССР», направленный на развитие кооперативного предпринимательства. К 1991 г. около 5% экономически активного населения были заняты в работе кооперативов, прежде всего в торговле и сфере обслуживания. Эти факты свидетельствуют о:

1) свёртывании рыночных отношений

2) развитии монополии

3) развитии рыночных отношений

4) свёртывании малого бизнеса

27. Найдите черты сходства и отличия в характеристиках предпринимателя и наёмного рабочего.

Черты сходства - Черты отличия –

1) занимается исполнительным трудом

2) принимает управленческие решения

3) получает доход от своей деятельности

4) самостоятелен в экономической деятельности

5) занятость в сфере экономики

3,5 **1,2,4**

28. Найдите в предложенном списке принципы предпринимательской деятельности:

1) отсутствие личной материальной ответственности

2) наличие экономической свободы

3) стремление к получению прибыли

4) отсутствие профессионального риска

5) наличие ресурсов для организации экономической деятельности

2,3,5

29. Установите соответствие между видами бизнеса и их характерными чертами:

Виды бизнеса Характерные черты

А) Крупный бизнес Б) Малый бизнес

1) возможность осуществлять массовое производство

2) более быстрая реакция на перемены спроса на рынке

3) неустойчивость предприятия, большая подверженность риску

4) мощная материально-техническая и финансовая база

1,4 **2,3**

30. Все перечисленные ниже понятия, за исключением одного, относятся к предпринимательству. Выпишите это понятие.

1)Малый бизнес

2)прибыль

3)корпорация

4)социализация

III. ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

Эталоны ответов

Задача №1

Предприятие выпустило основной продукции на сумму 325,6 млн. руб. Работы промышленного характера, выполненные на сторону, - 41,15 млн. руб. Стоимость полуфабрикатов собственного изготовления - 23,7 млн. руб., из них 80% потреблено в собственном производстве. Размер незавершенного производства увеличился на конец года на 5,0 млн. руб. Стоимость материальных затрат составляет 40% от товарной продукции.

Определите размер товарной, реализованной, валовой и чистой продукции.

Решение:

Объем товарной продукции:

Т=325,6+41,15+23,7*0,2=371,49 млн.руб.

Объем валовой продукции:

В=Т+Н

Где: Н- стоимость незавершенного производства

В=371,49+5,0=376,49 млн.руб.

Объем чистой продукции в данном случае Р =Т=371,49млн.руб

Объем чистой продукции

Ч=Т-Мз

Где Мз - материальные затраты

Ч=371,49-371,49*0,4=222,9млн. руб.

Ответ:376,49млн. руб.(Валовая продукция)

371,49млн.руб.(Чистая продукция)

Задача №2

Предприятие производит изделие по цене 210 тыс. руб. Общие постоянные расходы на него составляют 2000 тыс. руб. Удельные переменные расходы в первом квартале составили 160 тыс. руб. Во втором квартале цены на материалы снизились на 10%, что привело к снижению удельных переменных расходов на 10%. Определите, как повлияло на критический объем продукции изменение цен на материалы.

Решение:

Критический объем продукции в первом квартале:

2000/(210-160)=40.

Критический объем продукции после изменения удельных переменных расходов: 2000/(210-160*0,9)=30.

В результате снижения цен критический объем продукции снизился на 10 шт.

Ответ:

10 шт.

Ключ к тесту:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
3	1	1	2	4	2	3	1	4	4	1	3	1	1	4	4	1	2	3	2	3	3	2

24	25	26	27	28	29	30
4	3	3	3,5 1,2,4	2,3,5	1,4 2,3	4

Критерии оценки результатов тестирования по дисциплине

Оценка (стандартная)	**Оценка** (тестовые нормы: % правильных ответов)	**Требования к знаниям на устном зачете по билетам**
«отлично»	80-100 %	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой.
«хорошо»	70-79%	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
«удовлетворительно»	60-69%	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.
«неудовлетворительно»	менее 60%	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.

Задания для самостоятельной работы

Виды СРС:

- изучение тем дисциплины, выносимых для самостоятельного изучения студентам;
- подготовка к контрольной работе;
- подготовка доклада к практическому занятию;
- подготовка к деловым играм;
- решение задач;

- подготовка рефератов;
- решение тестовых заданий;
- подготовка к сдаче форм контроля.

Темы рефератов

1. Теории предпринимательства: от истоков до наших дней

2. Сущность предпринимательства

3. Предпринимательская среда

4. Организационно-правовые формы предпринимательства

5. Роль малого предпринимательства в экономике России

6. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности

7. Лизинг как форма инвестирования предпринимательских ресурсов

8. Этапы создания собственного дела

9. Планирование предпринимательской деятельности

10.Особенности налогообложения предпринимательской деятельности

11.Ценообразование в предпринимательской деятельности

12.Стратегия повышения конкурентоспособности предпринимательства

13.Финансирование предпринимательской деятельности

14.Риски в предпринимательской деятельности

15.Банкротство предприятия

16.Управление затратами в предпринимательстве

17.Формы негосударственной поддержки предпринимательства в России и за рубежом

18.Этика и психология отношений в сфере предпринимательства

19.Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в России и за рубежом

20.Маркетинговое планирование предпринимательской деятельности

21.Венчурное предпринимательство в России и за рубежом

22.Формирование эффективного коллектива предпринимательской фирмы

23.Правовые основы предпринимательской деятельности

24.Консультационное предпринимательство

25.Финансовое предпринимательство

26.Оценка эффективности предпринимательской деятельности

27.Внешнеэкономическая деятельность субъектов малого предпринимательства

28.Бизнес-операция: понятие, сущность, составляющие

29.Партнерские связи

30.Формы интеграции компаний

Критерии оценки выполнения заданий для самостоятельной работы:

- Если студент без ошибок и в срок выполнял задания, данные преподавателем, то ему ставится отметка **«зачтено»** в журнал преподавателя напротив соответствующего задания.
- Если студент с ошибками выполнил задание или не выполнил его вовсе, то ему ставится отметка **«не зачтено».**

До экзамена студент, получивший отметку «не зачтено», должен внести правки, отмеченные преподавателем и отчитаться ещё раз по выполнению задания.

Перечень вопросов для подготовки к контрольной работе

1. Роль предпринимательства в рыночной экономике.
2. Предпринимательство как особый вид экономической активности.
3. Субъект, цели и объекты предпринимательской активности
4. Размещение предприятия. Факторы, воздействующие на выбор местонахождения.
5. Предпринимательская среда.
6. Декларирование доходов от предпринимательской деятельности.
7. Типология и модель предпринимательской деятельности.
8. Сущность малого предпринимательства. Основные критерии отнесения

предприятия к малым.

9. Учреждение нового предприятия.

10. Оценка инвестиционных проектов при создании собственного дела.

11. Понятие и требования к составлению бизнес-плана. Цели, функции и виды бизнес-планов.

12. Предпринимательская идея.

13. Государственная регистрация предпринимательской деятельности.

14. Источники формирования предпринимательского капитала.

15. Личные, деловые и организаторские способности и возможности предпринимателя.

16. Значение и роль прогнозов емкости рынка и отдельных сегментов при создании собственного дела.

17. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности

18. Риски в предпринимательской деятельности.

19. Преимущества и недостатки основных организационно-правовых форм предпринимательства.

20. Особенности налогообложения малых предприятий.

21. Сущность и виды коммерческой деятельности.

22.Принципы коммерческой деятельности

23. Цели и задачи коммерческой деятельности

24.Содержание коммерческих операций

25.Бизнес-процесс закупки

26. Бизнес-процесс продажи

27.Функции коммерческой службы предприятия

28. Мерчендайзинг

Критерии оценки теста

«5» – получают студенты, справившиеся с работой 90-100 %;

«4» – ставится в том случае, если верные ответы составляют 70-89 % от общего количества;

«3» – соответствует работа, содержащая 50 – 69 % правильных ответов.