

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 07.07.2025 16:50:25
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Управление бизнесом и интернет-маркетинг
Квалификация выпускника: бакалавр

Автор-составитель: Толкунова И.И.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	3
2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	5
3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	7
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	38

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Предпринимательская деятельность» направлен на формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенций выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Знает базовые принципы функционирования экономики; оценивает цели и механизмы государственной социально-экономической политики и ее влияния на субъекты экономики
	УК-10.2. Умеет использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели
	УК-10.3. Владеет финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски
ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1. Излагает теоретические основы функционирования экономики, анализирует объективные экономические закономерности на уровне отдельных субъектов и национальной экономики в целом.
	ОПК-1.2. Понимает особенности взаимодействия рыночных и государственных механизмов управления; оценивает эффективность форм и методов денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, социальной, стабилизационной и внешнеэкономической политики государства.
	ОПК-1.3. Осуществляет подбор и расстановку кадров, мотивацию их профессионального развития, оценку и стимулирование качества труда.
	ОПК-1.4. Осуществляет анализ спроса на производимую продукцию или услуги, прогноз и мотивацию сбыта посредством изучения и оценки потребностей покупателей.
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1. Исходя из стратегических целей деятельности предприятия, учреждения, организации планирует предпринимательскую или коммерческую деятельность.
	ОПК-4.2. Осуществляет контроль за разработкой и реализацией бизнес-планов и коммерческих условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, оценивает степень возможного риска.
	ОПК-4.3. Участвует в разработке инновационной и инвестиционной деятельности, рекламной стратегии, связанной с дальнейшим развитием предпринимательской или коммерческой деятельности
	ОПК-4.4. Участвует в разработке маркетинговой политики, определении цен, создает условия для планомерной реализации товара и расширения оказываемых услуг, удовлетворения спроса потребителей (клиентов) на товары и услуги

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Этапы формирования компетенций
-------	-----------------	--------------------------	--------------------------------

1.	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<i>1 Этап - Знать:</i> УК-10.1. - базовые принципы функционирования экономики; оценивает цели и механизмы государственной социально-экономической политики и ее влияния на субъекты экономики; <i>2 Этап - Уметь:</i> УК-10.2. - использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели <i>3 Этап - Владеть:</i> УК-10.3. - финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски.
2.	ОПК-1	Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	<i>1 Этап - Знать:</i> ОПК-1.1. - теоретические основы функционирования экономики, анализирует объективные экономические закономерности на уровне отдельных субъектов и национальной экономики в целом; <i>2 Этап - Уметь:</i> ОПК-1.2. - различать особенности взаимодействия рыночных и государственных механизмов управления; оценивать эффективность форм и методов денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, социальной, стабилизационной и внешнеэкономической политики государства <i>3 Этап - Владеть:</i> ОПК-1.3., ОПК-1.4 - навыками подбора и расстановки кадров, мотивации их профессионального развития, оценки и стимулирования качества труда; навыками анализа спроса на производимую продукцию или услуги, прогноз и мотивацию сбыта посредством изучения и оценки потребностей покупателей.
3.	ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	<i>1 Этап - Знать:</i> ОПК-4.1. - основы организации, планирования предпринимательской или коммерческой деятельности, исходя из стратегических целей деятельности предприятия, учреждения, организации; <i>2 Этап - Уметь:</i> ОПК-4.2. - осуществлять контроль за разработкой и реализацией бизнес-планов и коммерческих условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, оценивать степень возможного риска; <i>3 Этап - Владеть:</i> ОПК-4.3., ОПК-4.4. - навыками разработки инновационной и инвестиционной деятельности, рекламной стратегии, связанной с дальнейшим развитием предпринимательской или коммерческой

			деятельности; - навыками разработки маркетинговой политики, определения цен, создания условий для планомерной реализации товара и расширения оказываемых услуг, удовлетворения спроса потребителей (клиентов) на товары и услуги.
--	--	--	--

2. ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Критерии оценивания компетенций на различных этапах формирования	Шкала оценивания
1.	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<i>1 Этап - Знать:</i> УК-10.1. - базовые принципы функционирования экономики; оценивает цели и механизмы государственной социально-экономической политики и ее влияния на субъекты экономики; <i>2 Этап - Уметь:</i> УК-10.2. - использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели <i>3 Этап - Владеть:</i> УК-10.3. - финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски.	Экзамен Оценка «ОТЛИЧНО»: 1. Глубокое и прочное усвоение программного материала. 2. Логически корректные и обоснованные ответы на вопросы. 3. Свободное владение концептуально-понятийным аппаратом. 4. Точность и обоснованность выводов. 6. Полные и логичные ответы на дополнительные вопросы. Оценка «ХОРОШО»: 1. Хорошее знание программного материала. 2. В целом логически корректное, но не всегда аргументированное изложение ответа на вопросы. 3. Наличие незначительных неточностей в употреблении терминов, хронологии. 4. Точность и обоснованность выводов. 6. Правильные ответы на дополнительные вопросы.
2.	ОПК-1	Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	<i>1 Этап - Знать:</i> ОПК-1.1. - теоретические основы функционирования экономики, анализирует объективные экономические закономерности на уровне отдельных субъектов и национальной экономики в целом; <i>2 Этап - Уметь:</i> ОПК-1.2. - различать особенности взаимодействия рыночных и государственных механизмов управления; оценивать эффективность форм и методов денежно-	2. В целом логически корректное, но не всегда аргументированное изложение ответа на вопросы. 3. Наличие незначительных неточностей в употреблении терминов, хронологии. 4. Точность и обоснованность выводов. 6. Правильные ответы на дополнительные вопросы.

			кредитной, бюджетно-налоговой, социальной, стабилизационной и внешнеэкономической политики государства	Оценка «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»:
			3 Этап - Владеть: ОПК-1.3., ОПК-1.4 - навыками подбора и расстановки кадров, мотивации их профессионального развития, оценки и стимулирования качества труда; навыками анализа спроса на производимую продукцию или услуги, прогноз и мотивацию сбыта посредством изучения и оценки потребностей покупателей.	1. Поверхностное усвоение программного материала. 2. Недостаточно полное изложение теоретических вопросов экзаменационного билета. 3. Затруднение в приведении примеров. 4. Наличие неточностей в употреблении терминов. 5. Неумение четко сформулировать выводы. 6. Неточные ответы на дополнительные вопросы.
3.	ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	1 Этап - Знать: ОПК-4.1. - основы организации, планирования предпринимательской или коммерческой деятельности, исходя из стратегических целей деятельности предприятия, учреждения, организации; 2 Этап - Уметь: ОПК-4.2. - осуществлять контроль за разработкой и реализацией бизнес-планов и коммерческих условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, оценивать степень возможного риска; 3 Этап - Владеть: ОПК-4.3., ОПК-4.4. - навыками разработки инновационной и инвестиционной деятельности, рекламной стратегии, связанной с дальнейшим развитием предпринимательской или коммерческой деятельности; - навыками разработки маркетинговой политики, определения цен, создания условий для планомерной реализации товара и расширения оказываемых услуг, удовлетворения спроса потребителей (клиентов) на	Оценка «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»: 1. Незнание значительной части программного материала. 2. Неспособность объяснить категории. 3. Неумение выделить главное и сделать обобщения. 4. Неправильные ответы на дополнительные вопросы.

			товары и услуги.	
--	--	--	------------------	--

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1 ЭТАП – ЗНАТЬ

Темы устных опросов

- Тема 1. Сущность бизнес-проекта
- Тема 2. Планирование содержания бизнес-проекта
- Тема 3. Управление сроками проекта и составление расписания
- Тема 4. Планирование затрат, оценка эффективности проекта
- Тема 5. Управление рисками проекта
- Тема 6. Организационная структура проекта
- Тема 7. Управление персоналом проекта
- Тема 8. Управление поставками, коммуникациями и качеством проекта
- Тема 9. Выполнение и закрытие проекта
- Тема 10. Особенности учета и отчетности
- Тема 11. Команда проекта
- Тема 12. Бизнес-идея
- Тема 13. Целевая группа (целевая аудитория) проекта
- Тема 14. Планирование рабочего процесса
- Тема 15. Конкурентная среда проекта
- Тема 16. Маркетинговое планирование
- Тема 17. Финансовый старт проекта
- Тема 18. Затраты проекта
- Тема 19. Ценообразование
- Тема 20. Доход, прибыль и рентабельность
- Тема 21. Оценка эффективности проекта

Темы докладов

1. Условия для успешного применения проектного финансирования в России.
2. Основные принципы оценки эффективности проекта.
3. Денежные потоки инвестиционного проекта.
4. Особенности оценки эффективности на разных стадиях разработки и осуществления проекта.
5. Участники проекта.
6. Формирование команды проекта. Стадии существования команды проекта.
7. Мониторинг бюджета проекта.
8. Порядок разработки смет проектов.
9. Технология управления изменениями в проектном менеджменте.
10. Управление стоимостью проекта.
11. Контроль и регулирование проекта.
12. Ресурсно-календарный график планирования времени проекта.
13. Технологии управления личным временем.
14. Нормирование, планирование и контроль времени проектов.
15. Основные задачи управления ресурсами проекта.
16. Система распределения ресурсов проекта.
17. Основные процессы обеспечения качества проекта.
18. Контроль качества проекта.

19. Управление завершением проекта.

2 ЭТАП – УМЕТЬ**Творческие задания для самостоятельной работы**

Тема 1. Сущность бизнес-проекта

Задание 1. Выделите основные компетенции предпринимательской деятельности

Компетенция	Содержание

Задание 2. Сравните основные стандарты управления бизнес-проектами, заполнив следующую таблицу.

Сравнительная характеристика стандартов управления проектами

Название стандарта, год и страна издания	Основные разделы стандарта	Принципы и подходы к управлению проектами

Тема 2. Планирование содержания бизнес-проекта

Выберите тему проекта и заполните следующие проектные документы в соответствии с содержанием учебного занятия.

УСТАВ ПРОЕКТА**Титульная информация о проекте**

Наименование проекта	
Планируемое время начала и окончания проекта (месяц/год)	
Оценка бюджета проекта (руб.)	
Место/сфера реализации	
Заказчик проекта	
Куратор	
Другие/ключевые участники проекта	
Дата создания документа	

Причины инициации проекта

--

Цели проекта

--

Описание проекта

--

Требования к проекту и продукту

--

Риски проекта

--

Критерии успешности по отдельным целям проекта

Цели проекта	Критерии успешности	Лица, утверждающие критерии успешности
По содержанию		
По срокам		
По стоимости		
По качеству		

--	--	--

Сводное расписание контрольных событий

Описание контрольных событий	Дата

Назначение руководителя проекта

Должность	Фамилия, инициалы

Полномочия и ответственность менеджера проекта

Деятельность	Полномочия	Ответственность
Решения по персоналу		
Управление бюджетом и его отклонениями		
Управление расписанием и его отклонениями		
Технические решения		
Эскалация вопросов		

Утверждено/согласовано

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

ОПИСАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПРОЕКТА

Титульная информация о проекте

Наименование проекта	
Планируемое время начала и окончания проекта (месяц/год)	
Оценка бюджета проекта (руб.)	
Место/сфера реализации	
Заказчик проекта	
Куратор	
Руководитель проекта	
Ключевые участники проекта	

Дата создания документа	
--------------------------------	--

Описание продукта проекта

--

Критерии приемки продукта

--

Основные результаты проекта

--

Исключения проекта

--

Ограничения проекта

--

--

Допущения проекта

--

Утверждено

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

РЕЕСТР УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА

Титульная информация о проекте

Наименование проекта		
Планируемое время начала и окончания проекта (месяц/год)		
Оценка бюджета проекта (руб.)		
Место/сфера реализации		
Заказчик проекта		
Руководитель проекта		
Куратор/другие участники проекта		
Дата создания документа		

Участники проекта

Фамилия, инициалы / Группы	Должность	Роль в проекте	Контактная информация	Требования	Влияние

--	--	--	--	--	--

Согласовано

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

МАТРИЦА АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ УЧАСТНИКОВ НА ПРОЕКТ И СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

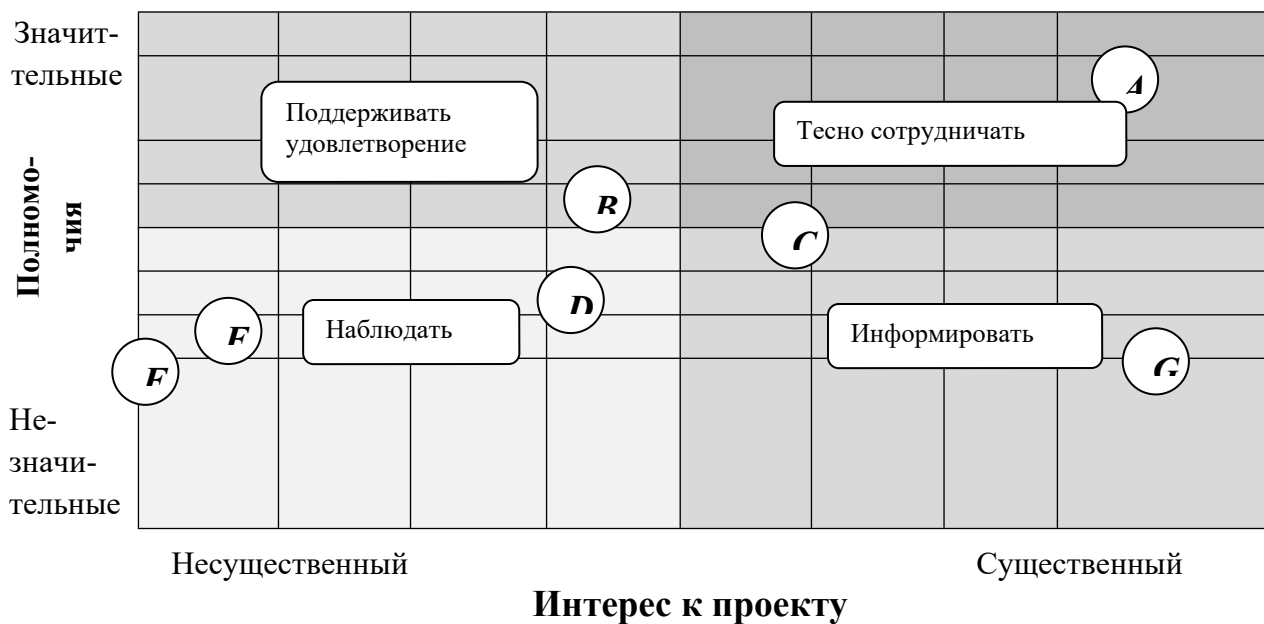
Титульная информация о проекте

Наименование проекта	
Планируемое время начала и окончания проекта (месяц/год)	
Оценка бюджета проекта (руб.)	
Место/сфера реализации	
Заказчик проекта	
Куратор проекта	
Руководитель проекта	
Дата создания документа	

Участники/группы участников проекта

Код	Фамилия, инициалы/ Группа	Должность	Полномочия	Интерес
<i>A</i>				
<i>B</i>				
<i>C</i>				
<i>D</i>				
<i>E</i>				
<i>F</i>				
<i>G</i>				

Матрица влияния



Стратегии управления участниками/группами участников проекта

Фамилия, инициалы/ Группа	Должность	Код	Стратегия управления
		<i>A</i>	
		<i>B</i>	
		<i>C</i>	
		<i>D</i>	
		<i>E</i>	
		<i>G</i>	

Составлено/согласовано

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

Тема 3. Управление сроками проекта и составление расписания

Задние 1. Выделите основные работы проекта и сформируйте СДР (WBS) проекта в табличной и графической форме.

СДР проекта

Код работ по СДР	Содержание	Длительность	Дата раннего начала	Дата раннего окончания	Дата позднего начала	Дата позднего окончания

Задание 2. С учетом выделенных работ и сроков постройте сетевую диаграмму предшествования, проанализируйте резервы по времени с помощью Forward Pass and Backward Pass, выделите критический путь проекта.

Задание 3. Постройте диаграмму Ганта проекта.

Тема 4. Планирование затрат, оценка эффективности проекта

ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОПЕРАЦИЙ

МЕТОДОМ "СНИЗУ ВВЕРХ"

Наименование проекта	
Руководитель проекта	
Дата создания	

Код СДР	Кол-во	Ставка за-работ-ной	Итого по заработ-	Матери-	Электро- и водо-	Оборудо-	Команди-	Другие прямые	Итого прямые	Накладные	Резерв	Итоговая оценка

Составлено/утверждено

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

СВОДНАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОПЕРАЦИЙ ПРОЕКТА

Наименование проекта	
----------------------	--

Руководитель проекта	
Дата создания	

Код СДР	Метод оценки	Требуемые ресурсы	Прямые расходы	Накладные расходы	Резерв	Оценка стоимости	Допущения-Ограничения	Примечания (диапазон оценки, уровень доверия)
Наименование пакета								

Составлено/утверждено

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

PERT-анализ затрат проекта

Код по СДР	Интервал			Вычисления		
	оптимальное	наиболее вероятное	пессимистическое	ожидаемая величина	дисперсия	стандартное отклонение

Тема 5. Управление рисками проекта

SWOT-анализ проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

[illegible]

Вероятности и степени воздействия рисков на проект

[illegible]

[illegible]

--

Набор/прием штатного персонала

--

Высвобождение штатного персонала

--

Календари ресурсов

--

Потребности в обучении

--

--

Поощрения и вознаграждения

--

Правила, стандарты и политики

--

Безопасность

--

Безопасность

Тема 8. Управление поставками, коммуникациями и качеством проекта
ПЛАН УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ ПРОЕКТА

Виды сообщений, назначение, методы передачи и периодичность

Вид сообщения/ формат	Назначение/ аудитория	Метод передачи	Периодичность	Степень конфиденциальности	Отправитель

Принятые термины/сокращения

Термин/сокращение	Определение

Ограничения/допущения коммуникаций

--

Блок-схемы или диаграммы коммуникаций

--

--

Составлено/утверждено

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

ПЛАН УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОЕКТА

Титульная информация о проекте

Наименование проекта	
Планируемое время начала и окончания проекта (месяц/год)	
Оценка бюджета проекта (руб.)	
Место/сфера реализации	
Заказчик проекта	
Куратор	
Руководитель проекта	
Ключевые участники проекта	
Дата создания документа	

Роли и ответственности по качеству

№	Описание роли	Описание ответственности

Подходы к обеспечению качества

--

Подходы к контролю качества

Титульная информация о проекте

Наименование проекта	
Планируемое время начала и окончания проекта (месяц/год)	
Оценка бюджета проекта (руб.)	
Место/сфера реализации	
Заказчик проекта	
Куратор	
Руководитель проекта	
Ключевые участники проекта	
Дата создания документа	

Роли и ответственности по качеству

№	Описание роли	Описание ответственности

Подходы к обеспечению качества

--

Подходы к повышению качества

--

Составлено/утверждено

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

Тема 9. Выполнение и закрытие проекта**ОТЧЕТ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ПРОЕКТА****Отчет о выполненных работах**

(В каждом из разделов отчета представьте перечень изменений, произошедших за время реализации проекта, отклонений от базового плана (например, изменения в бюджете, сроках, содержании и т.д.). Опишите полученные результаты проекта в терминах стоимости, сроков выполнения, времени работы команды проекта. Опишите риски, возникшие во время реализации проекта, а также предпринятые меры реагирования на них. Зафиксируйте извлеченные уроки проекта и рекомендации по усовершенствованию управления проектом).

Содержание проекта**Управление рисками****Управление расписанием****Стоимость проекта****Управление командой проекта****Взаимодействие с подрядчиками (поставщиками).**

(Резюмируйте насколько успешно было привлечение подрядчиков к выполнению работ в проекте с точки зрения достижения результатов, за которые отвечали подрядчики).

Управление коммуникациями

(Резюмируйте, насколько эффективными были используемые в проекте коммуникации, способы и средства обмена информацией).

Управление качеством

(Дайте экспертную оценку качества проекта).

Извлеченные уроки проекта и рекомендации**Составлено/утверждено**

Должность	Фамилия, инициалы	Подпись	Дата

Тема 10. Особенности учета и отчетности

1. Организация переведена на упрощенную систему налогообложения, объектом налогообложения признаны доходы, уменьшенные на сумму расходов. По итогам налогового периода налогоплательщик получил доходы в сумме 7450 тыс. руб. Расходы составили 6650 тыс. руб., в том числе на оплату работы в праздничные дни — 10 тыс. руб., премии ко дню профессионального праздника — 35 тыс. руб. Сумма убытка прошлых лет составила 45 тыс. руб. Исчислите сумму налога, подлежащую уплате в бюджет.

2. Предприятие на УСН ООО «Формула» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2015 год	49 000 000	10 000 000	15

Как правильно рассчитать единый налог за 2022 год?

Тема 11. Команда проекта

1. Выберите и обоснуйте название вашей команды.
2. Перечислите личностные качества, компетенции, практический опыт участников команды, необходимый для реализации проекта.
3. Сформулируйте и обоснуйте ключевые факторы успеха команды проекта.
4. Распределите командные роли и функциональные обязанности участников команды. Обоснуйте свое решение.
5. По итогам выполнения задания подготовьте презентационные материалы (слайды, плакаты, раздаточный материал, доклад) на 5 мин.

Тема 12. Бизнес-идея

1. Перечислите не менее трех методов генерации идей, использованных вами в данном проекте.
2. Заполните матрицу выбора идей.

Матрица выбора идей

1. То, чем я уже занимаюсь (уже есть компетенции). Ваша существующая работа, опыт и образование. (80 % бизнесов).	2. Драйв. Экспертиза. Спрос.	3. Куда вы УЖЕ регулярно тратите деньги.	4. Дополнительный продукт для бестселлера.
5. Проблемы своего сообщества.	6. Копирование успешных компаний и проектов с других рынков.	7. Общение с клиентами, партнерами, знакомыми, новыми людьми.	Итоговые идеи продуктов с критериями.

3. Четко сформулируйте идею проекта.
4. Выделите проблемы, которые решает продукт проекта.
5. Нарисуйте схему кейса использования продукта проекта.
6. Выделите и обоснуйте сферу проекта, бизнес-модель и модель монетизации.
7. По итогам выполнения задания подготовьте презентационные материалы (слайды, плакаты, раздаточный материал, доклад) на 5 мин.

Тема 13. Целевая группа (целевая аудитория) проекта

1. Проведите сегментацию рынка по выбранным вами признакам (выбор обоснуйте). Ответ следует дополнить графиками и таблицами, иллюстрирующими вашу точку зрения.
2. Составьте потребительские профили, сформулируйте ценностное предложение для каждого и рассчитайте CLV.

Профили потребителей проекта

Признак	Клиент 1	Клиент 2	Клиент 3 ...
1. Пол			
2. Возраст			
3. Социальный статус			
...			
Ценностное предложение			
CLV			
MVP продукта			

3. Оцените размер целевых групп с точки зрения потенциального и доступного рынка.
4. По итогам выполнения задания подготовьте презентационные материалы (слайды, плакаты, раздаточный материал, доклад) на 5 мин.

Тема 14. Планирование рабочего процесса

1. Изобразите «дерево процессов проекта» (вертикальный способ).
2. Нарисуйте горизонтальную схему бизнес-процессов с максимально возможной декомпозицией.
3. Выделите основные способы тестирования MVP проекта для разных целевых аудиторий.
4. Выберите и обоснуйте организационно-правовую форму проекта.
5. Выберите и обоснуйте организационную структуру проекта, которую необходимо представить в виде схемы.
6. По итогам выполнения задания подготовьте презентационные материалы (слайды, плакаты, раздаточный материал, доклад) на 5 мин.

Тема 15. Конкурентная среда проекта

1. Дайте общую характеристику рынка выбранного вами продукта: современное состояние и тенденции развития в рамках выбранной пространственной локализации.
2. Выделите основных конкурентов предприятия. Обоснуйте выбор критериев выделения конкурентов.

Основные конкуренты предприятия

№	Название	Краткое описание	прямой	косвенный
	...			

3. Проведите сравнительный анализ конкурентов по выбранным вами критериям (чем больше значимых критериев, касающихся он- и оффлайн-деятельности предприятия будет выделено, тем более достоверным считается анализ).

Сравнительный анализ конкурентов

Критерии	Наша организация	Конкурент 1	Конкурент 2 и т.д.
1.			
2. ...			

4. Составьте многоугольник конкурентоспособности.

5. Выделите конкурентные преимущества и недостатки проекта.

Конкурентные преимущества и недостатки проекта

Конкурентные преимущества	Конкурентные недостатки

6. По итогам выполнения задания подготовьте презентационные материалы (слайды, плакаты, раздаточный материал, доклад) на 5 мин.

Тема 16. Маркетинговое планирование

1. Выберите и обоснуйте используемую маркетинговую стратегию проекта.

2. Проведите анализ среды маркетинга с учетом стратегических ориентиров.

3. Выберите и конкретизируйте методы продвижения продукта вашего проекта.

Методы продвижения	Конкретизация	Канал
Реклама		
PR		
Стимулирование сбыта		
Прямые продажи		

4. Сформулируйте все возможные АКМ для вашего продукта

Суть проекта				
Стратегии	Возможные аудитории (А)	Возможные каналы (К)	Возможные мес-седжи/ценности (М)	АКМ, которые будем проверять
Быть лучше				
По-другому				
Быть № 1				

5. Оцените размер реально достижимого рынка (SAM) (сколько покупателей на нем сосредоточено).

6. Составьте маркетинговый план и посчитайте примерный бюджет маркетинга

Этап	Мероприятия	Длительность	Стоимость
...			
Итого			

7. С учетом бюджета маркетинга и размером реально достижимого рынка рассчитайте стоимость привлечения одного клиента (CAC).

8. По итогам выполнения задания подготовьте презентационные материалы (слайды, плакаты, раздаточный материал, доклад) на 5 мин.

Тема 17. Финансовый старт проекта

Составление бюджета инвестиций

В рамках выполнения практического задания предполагается провести составление бюджета инвестиций, используя проведенные расчеты и результаты выполнения практического задания по данной теме. Для этого необходимо:

- провести трансформацию показателей стартовых затрат в показатели баланса (активы);
- определить источники финансирования проекта;
- составить бюджет инвестиций на начало проекта.

Тема 18. Затраты проекта

Составление плана расходов на 2 года

В рамках выполнения практического задания предполагается провести составление плана расходов проекта, используя проведенные расчеты и результаты выполнения практического задания по данной теме. Для этого необходимо:

- определить величину переменных и постоянных затрат на первый квартал реализации проекта;
- скорректировать значения затрат в течении предстоящих 8 кварталов (2 года деятельности) с учетом предполагаемых темпов развития проекта;
- составить план расходов в проекте на 2 года.

Тема 19. Ценообразование.

Расчет цены в проекте

В рамках выполнения практического задания предполагается провести расчет цены продукта проекта, используя проведенные расчеты и результаты выполнения практического задания по данной теме. Для этого необходимо:

- определить варианты цены используя методы затратного и рыночного ценообразования;
- выбрать наиболее подходящий метод ценообразования;
- определить перспективы корректировки цены на период 2 года.

Тема 20. Доход, прибыль и рентабельность

Составление плана доходов и прибыли на 2 года

В рамках выполнения практического задания предполагается провести планирование доходов и прибыли в проекте на основе знаний, полученных на лекционном занятии по данной теме. Для этого необходимо:

- рассчитать выручку от продаж продукта проекта поквартально на период 2 года
- определить прибыль от продаж (прибыль до налогообложения);
- провести расчет налоговых платежей поквартально на период 2 года;
- спланировать величину чистой прибыли проекта поквартально на период 2 года.

Тема 21. Оценка эффективности проекта

Задача 1. Собственник предприятия требует как минимум 12% отдачи при инвестировании своих средств. В настоящее время предприятие располагает возможностью купить новое оборудование стоимостью \$95 тыс. Использование этого оборудования позволит увеличить объем выпускаемой продукции, что в конечном итоге приведет к \$30 тыс. чистой прибыли ежегодно в течение 7 лет использования оборудования. Вычислить показатели NPV, PI, IRR, срок окупаемости.

Задача 2. Предприятие планирует новые капитальные вложения в течение двух лет: сначала \$120 тыс. и \$60 тыс. – через год Инвестиционный проект рассчитан на 5 лет, планируемая годовая чистая прибыль составит \$100 тыс. Прибыль предприятие начинает получать через один год после приобретения первой линии оборудования. Предприятие требует минимум 13 % отдачи при инвестировании денежных средств. Вычислить показатели NPV, PI, IRR, срок окупаемости.

Задача 3. Инвестиционные затраты на покупку нового оборудования составляют 900 тыс. руб. Эти инвестиции дают экономию на затратах 300 тыс. руб. в год. Срок эксплуатации оборудования - 9 лет. Требуемая доходность для новых проектов у собственника предприятия -12%. Налог на прибыль 20%. Собственник не рассматривает проекты со сроком окупаемости более 4-х лет. Вычислить показатели NPV, PI, IRR, срок окупаемости.

Задача 4. Проект, рассчитанный на 15 лет, требует инвестиций в размере \$235 тыс. В первые 5 лет никаких поступлений не ожидается, однако в 20 последующие 10 лет ежегодный денежный поток (CF) составит \$125 тыс. Следует ли принять этот проект, если коэффициент дисконтирования равен 15 %? Вычислить показатели NPV, PI, IRR, срок окупаемости.

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ

Вопросы к зачету 4 семестр

1. Понятия «проект» и «проектное управление», продукт как основа проекта, проект и стратегия организации.
2. Типология проектов.
3. Жизненный цикл проекта.
4. Заинтересованные участники проекта.
5. Международные стандарты управления проектами.
6. Национальные стандарты управления проектами.
7. Российская практика стандартизация проектного управления.
8. Структура области управления проектами.
9. Группы процессов управления проектами.
10. Области знаний по управлению проектами.
11. Базовые управленческие компетенции проектного менеджера.
12. Определение содержания проекта: переход от продукта к проекту.
13. Виды планов.
14. Основные этапы планирования.
15. Определение состава операций, их взаимосвязи и последовательности работ.
16. Типы логических взаимосвязей между работами и их отражение в диаграммах.
17. Основные шаги по разработке расписания.

18. Статистический анализ расписания.
19. Использование диаграмм при разработке расписания.
20. Бюджет проекта; подходы к составлению бюджета.
21. Статистическая оценка трудозатрат.
22. Экономическая оценка инвестиционной составляющей.
23. Оценка эффективности проекта: различные подходы.

Вопросы к зачету 5 семестр

24. Понятие и классификация рисков.
25. Качественный и количественный анализ рисков, миграция рисков.
26. Реагирование на риски.
27. Варианты организационной структуры проекта.
28. Управление проектами в различных структурах.
29. Формирование подсистем системы управления проектом.
30. Планирование человеческих ресурсов.
31. Формы распределения ролей и ответственности.
32. Набор и развитие команды проекта.
33. Основные аспекты управления командой проекта.
34. Особенности коммуникационного процесса.
35. Основные аспекты планирования процессов коммуникации.
36. Отчетность по проекту и реакция заинтересованных участников проекта.

Вопросы к зачету 6 семестр

37. Ключевые моменты управления поставками проекта.
38. Управление качеством: планирование, обеспечение и контроль.
39. Отслеживание и корректировка прогресса проекта.
40. Анализ освоенного объема.

Вопросы к экзамену 7 семестр

1. Прогнозирующие показатели. Сущность и признаки команды.
2. Ключевые факторы успеха проекта и команды.
3. Распределение ролей в проекте.
4. Методы генерации идей.
5. Бизнес-модель проекта: понятие и виды.
6. Модели монетизации проекта.
7. Сегментация рынка: понятие и методы.
8. Профили потребителей.
9. CLV как фактор выбора целевого сегмента.
10. Ценностное предложение.
11. Оценка размера целевой группы.
12. MVP продукта.
13. Понятие и виды бизнес-процессов.
14. Подходы к визуализации бизнес-процессов.
15. Тестирование MVP.
16. Организационная структура проекта.
17. Организационно-правовая форма.
18. Конкуренты проекта: прямые и косвенные.
19. Сравнительный анализ конкурентов проекта.

20. Типы маркетинговых стратегий.
21. Потенциальный и доступный рынок.
22. Каналы сбыта продукта.
23. Масштабирование проекта.
24. Методы продвижения проекта.
25. Маркетинговые каналы.
26. АКМ-цепочки.
27. Маркетинговый план.
28. Маркетинговый бюджет.
29. Распределение функций и/или аутсорсинг в маркетинге проекта.
30. Инвестиции проекта.
31. Постоянные и переменные затраты. Точка безубыточности проекта.
32. Методы ценообразования и ценовые стратегии.
33. Режимы налогообложения.
34. Показатели эффективности проекта.
35. Позитивный и негативный варианты развития бизнеса (антикризисный план). Понятие производственных ресурсов, их виды.
36. Имущество предприятия и его виды.
37. Основные средства как экономическая категория. основных средств и факторы, влияющие на ее формирование. Оценка основных средств предприятия.
38. Износ основных средств предприятия. Виды износа: физический и моральный. Амортизация основных средств. Методы расчета амортизации: линейный и нелинейный.
39. Оборотные средства предприятия и их структура. Характеристика основных элементов оборотных средств и направления улучшения их использования.
40. Персонал предприятия: состав и структура. Факторы роста производительности труда на предприятии.
41. Виды источников финансовых ресурсов.
42. Бюджет инвестиций на начало проекта. Взаимосвязь затрат и балансовых показателей. Себестоимость как экономическая категория.
43. Состав затрат на производство и реализацию продукции.
44. Калькуляция и ее назначение. Группировка затрат на производство продукции по калькуляционным статьям затрат.
45. Цена как важнейший экономический инструмент управления экономикой. Основные факторы, влияющие на цену конкретного товара.
46. Этапы ценообразования. Нормативная, плановая и фактическая цена.
47. Методы расчета цены.
48. Затратное ценообразование: понятие, принципы.
49. Рыночное ценообразование.
50. Финансовые результаты деятельности предприятия. Доходы предприятия.
51. Прибыль как основной показатель экономической эффективности деятельности предприятия. Функции и виды прибыли
52. Показатели рентабельности.

Тест для самоконтроля (примерные вопросы итогового тестирования)

1. Выделите этапы проведения мозгового штурма
 - 1) Постановка проблемы - Генерация идей - Группировка, отбор и оценка идей
 - 2) Постановка проблемы – Выход на решение – Генерация идей
 - 3) Генерация идеи – Обоснование выбора решения проблемы – Оценка идеи
2. Согласно методу генерации бизнес-идеи «Шесть шляп», шляпа красного цвета предполагает:
 - 1) поиск негативных характеристик обсуждаемого вопроса;

- 2) генерация новых идей, модификация уже существующей идеи;
- 3) появление яркой эмоциональной окраски, высказывание эмоций, связанных с темой обсуждения.

3. Метод генерации бизнес-идеи «Метод морфологического ящика» предполагает:

- 1) мысленный перенос характеристик произвольно выбранных объектов на предмет рассмотрения;
- 2) разбиение объекта на составные элементы, для которых указываются различные варианты исполнения. Все это заносится в таблицу, а затем проводится поиск новых комбинаций, которые подчас рождают совершенно неожиданные идеи;
- 3) поиск идеи не как решить данную проблему, а как вызвать ее, и что можно сделать, чтобы достичь не нужного эффекта.

4. Hard skills – это:

- 1) профессиональные навыки, которым можно научить, но которые нельзя измерить;
- 2) профессиональные навыки, которым можно научить и которые можно измерить;
- 3) универсальные компетенции человека.

5. Soft skills – это:

- 1) личные качества, зависят от характера человека и приобретаются с личным опытом;
- 2) личные качества, которые приобретаются по опыту других людей;
- 3) профессиональные навыки человека

6. Что такое достижимая доля рынка (SOM)?

- 1) Потенциальный объем спроса на категорию
- 2) Суммарный существующий рынок спроса для продукции или сервиса
- 3) Реально достижимая доля продаж компании на целевом рынке

7. Стереотипы жизненного поведения личности, выражающиеся в ее интересах, убеждениях, действиях, - это:

- 1) стиль жизни
- 2) самопредставление
- 3) тип личности

8. Сегмент рынка, которым пренебрегли производители соответствующей продукции это:

- 1) «рыночная ниша»
- 2) «рыночное окно»
- 3) целевой рынок

9. Всех взаимодействующих на рынке субъектов можно разделить на следующие категории:

- 1) бизнес, частные лица и государство;
- 2) бизнес и частные лица;
- 3) бизнес и домохозяйства.

10. К методикам сегментации целевой аудитории не относится:

- 1) 5W Шеррингтона;
- 2) сегментационная мясорубка;
- 3) сегментационная лестница.

11. «Доходность» сегмента относится к следующей группе признаков:

- 1) социально-демографические;
- 2) географические;

3) психографические

12. Позволяет уточнить и структурировать спрос, выбрать стратегию и тактику маркетинга:

- 1) конкуренция
- 2) сегментация рынка
- 2) совокупный спрос

13. Компании, продающие аналогичный товар на аналогичном рынке и работающие с Вашей целевой аудиторией:

- 1) прямые конкуренты
- 2) косвенные конкуренты
- 3) ключевые конкуренты

14. Перспективный подход описывающий, как компания должна использовать свои ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности от продаж в долгосрочной перспективе.

- 1) специально организованное наблюдение
- 2) маркетинговая стратегия
- 3) инвестиционный план

15. Двухсторонний маркетинг предполагает маркетинговое взаимодействие между

- 1) клиентами сервисной организации
- 2) дирекцией фирмы и работником
- 3) потребителями услуги и работниками сервисной организации

16. Что из нижеперечисленного является первым этапом маркетингового планирования?

- 1) Постановка целей маркетинга
- 2) Ситуационный анализ окружающей среды маркетинговых взаимодействий фирмы
- 3) Разработка маркетингового плана

17. Комплекс маркетинга - mix включает в себя:

- 1) управление предприятием
- 2) совокупность инструментов (товар, цена, сбыт, продвижение)
- 3) выбор условий реализации товара

18. Конкурентоспособность товара – это:

- 1) способность товара или услуги продавать себя в сравнении с аналогичными товарами и услугами в регионе, определяемая в конкретный период времени
- 2) самый высокий в регионе уровень качества
- 3) способность товара или услуги продавать себя

19. Стоимость привлечения клиента - это

- 1) деньги на проведение рекламной кампании;
- 2) сумма денежных средств, затраченная на привлечение одного нового клиента;
- 3) затраты на привлечение и удержание клиентов.

20. Конверсия в продажах – это:

- 1) соотношение потребителей к общему числу посетителей сайта компании;
- 2) соотношение количества покупателей, которые приобрели товар/услугу, к потенциальным клиентам;
- 3) соотношение затрат на маркетинговые мероприятия к количеству покупателей.

21. Что такое лиды (Leads) в интернет-маркетинге?

- 1) количество уникальных пользователей, увидевших рекламу - охват
- 2) количество контактов потенциальных клиентов (число оформленных звонков, заявок, заказов, обращений к онлайн-консультанту)
- 3) количество показов или просмотров (баннеров, постов, объявлений) - показы

22. Средства труда многократно используемые в процессе производства, постепенно изнашиваемые и переносящие свою стоимость на стоимость готовой продукции – это:

- 1) оборотные средства;
- 2) оборотные фонды;
- 3) основные фонды.

23. Амортизация основных фондов – это:

- 1) стоимость оборудования;
- 2) перенесение стоимости основных фондов на себестоимость продукции;
- 3) содержание основных фондов.

24. Какие из перечисленных позиций относятся к фондам обращения?

- 1) полуфабрикаты собственного производства;
- 2) денежные средства в кассе;
- 3) прибыль предприятия.

25. Что из перечисленного входит в состав оборотных средств предприятия?

- 1) запасы сырья, материалов, топлива;
- 2) транспортные средства;
- 3) вычислительная техника.

26. Какие из перечисленных позиций входят в состав ОПФ?

- 1) незавершенное производство;
- 2) готовая продукция;
- 3) здания, сооружения, передаточные устройства.

27. Разница между первоначальной стоимостью основных фондов и стоимостью износа – это:

- 1) восстановительная стоимость;
- 2) ликвидационная стоимость;
- 3) остаточная стоимость.

28. Стоимость основных фондов, включающая стоимость (цену) приобретенного элемента основных фондов, а также затраты на доставку, монтаж, наладку, ввод в действие – это:

- 1) остаточная стоимость;
- 2) восстановительная стоимость;
- 3) первоначальная стоимость.

29. В чём вещественно воплощены основные средства:

- 1) в человеческих ресурсах;
- 2) в уставном капитале предприятия;
- 3) в средствах труда.

30. В состав оборотных фондов предприятия входят:

- 1) производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных

изделий, запасных частей, топлива, незавершенное производство, расходы будущих периодов;

- 2) станки, агрегаты, приспособления, тара, стеллажи;
- 3) прибыль предприятия, задолженность поставщикам.

31. Что из перечисленного входит в состав оборотных средств предприятия?

- 1) запасы сырья, материалов, топлива;
- 2) транспортные средства;
- 3) вычислительная техника.

32. Какие из перечисленных позиций входят в состав ОПФ?

- 1) незавершенное производство;
- 2) готовая продукция;
- 3) здания, сооружения, передаточные устройства.

33. Основные принципы учета – это :

- 1) отражение хозяйственных операций в системе счетов
- 2) ведение записей на карточках или в таблицах
- 3) открытие на каждую группу (вид) средств или источников отдельного счета

34. Основным для бухгалтерского учета является измеритель:

- 1) натуральный
- 2) трудовой
- 3) денежный

35. Сводную информацию получают с помощью каких измерителей:

- 1) трудовых
- 2) натуральных
- 3) денежных

36. Кто не относится к внутренним пользователям бухгалтерской отчетности:

- 1) собственники
- 2) инвесторы, кредиторы, поставщики
- 3) менеджеры и персонал предприятия

37. Пользователь – это заинтересованное в информации организаций:

- 1) юридическое или физическое лицо
- 2) юридические лица
- 3) физические лица

38. К каким пользователям бухгалтерской информации относятся налоговые органы:

- 1) к внешним пользователям с посвящением финансовых интересов
- 2) к внутренним пользователям
- 3) к внешним пользователям

39. К каким пользователям бухгалтерской информации относятся учредители предприятия?

- 1) к внутренним
- 2) к прямым
- 3) к внешним

40. Осмотрительность означает применение способов учета, обеспечивающих большую готовность отражения в бухгалтерском учете:

- 1) доходов и расходов
- 2) доходов и активов
- 3) пассивов и активов

41. Активы хозяйствующего субъекта для целей бухгалтерского учета группируются по :

- 1) видам
- 2) источникам образования
- 3) отклонению к пользователям информации

42. Организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций:

- 1) путем учета доходов и расходов в порядке, установленном налоговым законодательством РФ
- 2) путем предоставления квартальной и годовой отчетности в государственные налоговые органы
- 3) путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включающих в рабочий план счетов бухгалтерского учета

43. Объектом бухгалтерского учета является:

- 1) обязательства организации (источники формирования её имущества)
- 2) имущества, обязательства организации и хозяйственных операций
- 3) хозяйственные операции, вызывающие изменение имущества и источников их формирования

44. Активы по источникам образования подразделяются на:

- 1) закрепленные и специального назначения
- 2) заемные
- 3) собственные и привлеченные

45. Предметом бухгалтерского учета является:

- 1) отражение состояния и использования активов хозяйствующего в процессе их кругооборота
- 2) кругооборот активов
- 3) состояние и увеличение активов, источников их образования и результатов деятельности хозяйствующего субъекта

46. К оборотным активам сферы обращения относятся:

- 1) НМА
- 2) долги поставщика
- 3) долги подотчетных лиц

47. К собственным источникам относятся:

- 1) дебиторская задолженность
- 2) прибыль
- 3) долгосрочные займы

48. Что означает допущение последовательности применения учетной политики?

- 1) все положения учетной политики должны последовательно применяться на практике
- 2) принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому

3) факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами

49. Что является внеоборотными активами организации?

- 1) средства, участвующие в производственных циклах длительное время, не исчерпывающиеся полностью в одном кругообороте средств и способные приносить доход
- 2) средства, полностью исчерпывающиеся в одном кругообороте средств и способные приносить доход
- 3) активы хозяйствующего субъекта не участвующие в его деятельности

50. ООО «Спитфайр» применяет «упрощенку» и является соучредителем ООО «Престиж». По итогам 2022 года ООО «Престиж» выплатит ООО «Спитфайр» дивиденды. Нужно ли будет учитывать данные поступления при расчете «упрощенного» налога?

- 1) да, но только если объект налогообложения «доходы»
- 2) да, если доля учредителя в уставном капитале 50 процентов и более
- 3) нет, не нужно
- 4) да, если объект налогообложения «доходы минус расходы» и доля в уставном капитале не менее 50 процентов

51. ООО «Центр информации» применяет «упрощенку» с объектом «доходы». С января по март организация выплачивает работнице Смирновой А.О. пособие по уходу за ребенком до полутора лет. Кроме того, в феврале сотруднику Коротаеву А.М. выплачено пособие по временной нетрудоспособности за 7 календарных дней (нетрудоспособность возникла по причине травмы). Влияют ли данные выплаты на расчет «упрощенного» налога?

- 1) нет, любые пособия при расчете «упрощенного» налога во внимание не принимаются;
- 2) да, можно учесть сумму пособия по временной нетрудоспособности, но только за первые 3 дня болезни и в размере, не превышающем 50 процентов от суммы «упрощенного» налога;
- 3) да, но уменьшить «упрощенный» налог можно только на сумму пособия по уходу за ребенком;
- 4) Да, можно снизить «упрощенный» налог на всю сумму выплаченных пособий, но не больше чем на 50 процентов от суммы налога.

52. ООО «Система Тишины» (применяет «упрощенку») ежемесячно выплачивает работникам компенсацию расходов на питание. Можно ли списать данные расходы при расчете «упрощенного» налога?

- 1) расходы можно учесть в фактическом размере независимо от объекта налогообложения, если выплата компенсации предусмотрена трудовым (коллективным) договором;
- 2) затраты можно списать, если компания выбрала объект «доходы минус расходы». Данные расходы нормируются и не могут превышать 20 процентов от расходов на оплату труда за налоговый период;
- 3) расходы нельзя списать независимо от того, какой объект налогообложения выбрала компания;
- 4) расходы можно учесть, если организация выбрала объект «доходы минус расходы». Расходы учитываются в фактическом размере, если выплата компенсации предусмотрена трудовым (коллективным договором).

53. Нужно ли уплачивать авансовые платежи по «упрощенному» налогу?

- 1) авансовые платежи уплачивают по итогам квартала, полугодия и 9 месяцев отчетного года, а по итогам года – сам «упрощенный» налог
- 2) нужно перечислять только «упрощенный» налог по итогам года

- 3) по итогам первого полугодия перечисляют авансовый платеж, а по итогам года – сам «упрощенный» налог
- 4) если компания выбрала объект «доходы», то авансы перечисляют ежеквартально, а если «доходы минус расходы», то ежемесячно. Сам налог уплачивают по итогам года

**1. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ
ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ
КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

1 ЭТАП – ЗНАТЬ

**Устный опрос
Критерии оценивания**

Оценка	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«отлично»	Устный ответ представлен достаточно полно. Раскрыты основные положения теоретического вопроса, приведены 2 -3 примера из практики.
«хорошо»	Устный ответ представлен достаточно полно. Раскрыты основные положения теоретического вопроса, приведен 1 пример из практики.
«удовлетворительно»	Устный ответ представлен недостаточно полно, односложно. Не раскрыты основные положения теоретического вопроса, отсутствуют примеры из практики.
«неудовлетворительно»	В устном ответе присутствуют грубые теоретические ошибки. Не представлены основные положения вопросов, отсутствуют примеры из практики.

Подготовка доклада

Инструкция для студентов

Для подготовки доклада к практическому занятию вам необходимо:

- 1) изучить литературу и источники по данной теме (на менее трех);
- 2) составить план доклада;
- 3) выделить основные тезисы;
- 4) сформировать презентацию к докладу;
- 5) написать связный текст доклада на 5-7 минут.

Критерии оценивания

Критерии оценки презентации доклада, сообщения, выполненных в форме презентации

	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный ответ
Раскрытые проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы

Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация не систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Ответы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений
Оценка	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

2 ЭТАП – УМЕТЬ

Инструкция для студента

Выполнение заданий для самостоятельной работы предполагает следующее:

- 1) самостоятельное изучение теоретического материала по теме задания;
- 2) выполнение задания;
- 3) публичную защиту результатов исследования/предоставление результата выполненного задания.

Критерии оценивания творческих заданий с презентацией

	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный ответ
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация не систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов

Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Ответы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений
Оценка	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

Критерии оценивания творческих заданий для самостоятельной работы для предоставления без защиты

Оценка «5» (отлично) ставится, если студент:

- 1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «4» (хорошо) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки.

Оценка «3» (удовлетворительно) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «2» (неудовлетворительно) ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ

Критерии оценивания знаний на зачёте

ЗАЧЁТ

- Глубокое и прочное усвоение программного материала.
- Свободное владение понятийным аппаратом.
- Иллюстрация теоретических положений примерами;
- Выполнение практических заданий и самостоятельной работы за семестр;
- Точность и обоснованность выводов;
- Точные, полные и логичные ответы на дополнительные вопросы;

НЕЗАЧЁТ

- Незнание значительной части программного материала;
- Незнание основных терминов, классификаций;
- Неумение выделить главное, сделать выводы и обобщения;

- Грубые ошибки при выполнении практического задания и самостоятельной работы;
- Неправильные ответы на дополнительные вопросы.

Критерии оценивания знаний на экзамене

Оценка «ОТЛИЧНО»:

1. Глубокое и прочное усвоение программного материала.
2. Логически корректные и обоснованные ответы на вопросы.
3. Свободное владение концептуально-понятийным аппаратом.
4. Точность и обоснованность выводов.
6. Полные и логичные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «ХОРОШО»:

1. Хорошее знание программного материала.
2. В целом логически корректное, но не всегда аргументированное изложение ответа на вопросы.
3. Наличие незначительных неточностей в употреблении терминов, хронологии.
4. Точность и обоснованность выводов.
6. Правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»:

1. Поверхностное усвоение программного материала.
2. Недостаточно полное изложение теоретических вопросов экзаменационного билета.
3. Затруднение в приведении примеров.
4. Наличие неточностей в употреблении терминов.
5. Неумение четко сформулировать выводы.
6. Неточные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»:

1. Незнание значительной части программного материала.
2. Неспособность объяснить категории.
3. Неумение выделить главное и сделать обобщения.
4. Неправильные ответы на дополнительные вопросы.

Тест для самоконтроля (примерные вопросы итогового тестирования)

Критерии оценивания теста

Полная версия тестовых вопросов содержится в электронно-информационной системе вуза. Студенты проходят тестирование в компьютерном классе. Оценка успешности прохождения теста определяется следующей сеткой: от 0% до 29% – «неудовлетворительно», от 30% до 59% – «удовлетворительно»; 60% – 79 % – «хорошо»; 80% -100% – «отлично».