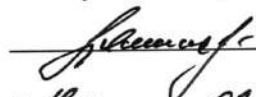


Государственное образовательное учреждение
«Приднестровский государственный университет им. Т.Г.Шевченко»
Рыбницкий филиал

Кафедра прикладной информатики в экономике

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой



Павлинов И.А.

«18»

09

2024 г.

ПРОТОКОЛ № 1

Фонд оценочных средств

по учебной дисциплине

Основы предпринимательства

Направление подготовки

2.09.03.03 Прикладная информатика

Профиль

Прикладная информатика в экономике

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Год набора 2023

Разработал: ст. преподаватель



/ Павлинова Е.И.

«18»

09

2024г.

Рыбница, 2024

Паспорт фонда оценочных средств по учебной дисциплине

1. В результате изучения дисциплины Основы предпринимательства у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

Категория (группа) компетенций	Код и наименование	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Универсальные компетенции и индикаторы их достижения		
УК	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Знает принципы сбора, отбора и обобщения информации, методики системного подхода для решения профессиональных задач. УК-1.2 Умеет анализировать и систематизировать разнородные данные, оценивать эффективность процедур анализа проблем и принятия решений в профессиональной деятельности. УК-1.3 Владеет навыками научного поиска и практической работы с информационными источниками; методами принятия решений.
	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения. УК-2.2 Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ. УК-2.3 Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах.
	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Знает типологию и факторы формирования команд, способы социального взаимодействия. УК-3.2 Умеет действовать в духе сотрудничества; принимать решения с соблюдением этических принципов их реализации; проявлять уважение к мнению и культуре других; определять цели и работать в направлении личностного, образовательного и профессионального роста. УК-3.3 Владеет навыками подготовки обзоров, аннотаций, составления рефератов, научных докладов, публикаций, и библиографии по научно-исследовательской работе с учетом требований информационной безопасности.

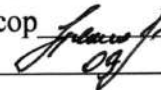
Категория (группа) компетенций	Код и наименование	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Универсальные компетенции и индикаторы их достижения		
	УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИД УК-9.1 Знает принципы рационального ведения домашнего хозяйства, основы управления личными финансами. ИД УК-9.2 Умеет обоснованно принимать экономические решения в области управления финансами на основе анализа имеющейся экономической информации ИД УК-9.3 Владеет навыками получения и оценки экономической информации о процессах, происходящих в целом в экономике Приднестровья
Общепрофессиональные компетенции и индикаторы их достижения		
ОПК	ОПК-3. Способен решать стандартные профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	ОПК-3.1. Знает принципы, методы и средства решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности. ОПК-3.2. Умеет решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности. ОПК-3.3. Владеет навыками подготовки обзоров, аннотаций, составления рефератов, научных докладов, публикаций, и библиографии по научно-исследовательской работе с учетом требований информационной безопасности.

2. Программа оценивания контролируемой компетенции:

Текущая аттестация	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины и их наименование	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
№1	Понятие и сущность предпринимательства	УК-1, УК-2, УК-3, УК-9, ОПК-3	Тестирование, дискуссия
№2	Основы создания предпринимательского дела	УК-1, УК-2, УК-3, УК-9, ОПК-3	Тестирование, кейс
№3	Моделирование бизнес-плана	УК-1, УК-2, УК-3, УК-9, ОПК-3	Тестирование, Контрольная работа
Промежуточная аттестация			

4 семестр	УК-1, УК-2, УК-3, УК-9, ОПК-3	Экзамен, курсовая работа
-----------	----------------------------------	--------------------------

«УТВЕРЖДАЮ»

зав. кафедрой прикладной
информатики в экономике,
профессор  И.А. Павлинов
«14» _____ 2024 г.

**Тестовые задания для проведения текущего контроля
по дисциплине «Основы предпринимательства»
для студентов II курса направления «Прикладная информатика»
Профиль подготовки «Прикладная информатика в экономике», IV семестр**

1. Инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица – это
 - а) предпринимательство;
 - б) бизнес;
 - в) посредничество.
2. Что из перечисленного является естественным легальным барьером на пути ведения бизнеса?
 - а) эффект масштаба производства, конкуренция;
 - б) система налогообложения, государственная бюрократия;
 - в) все перечисленное.
3. Основные субъекты предпринимательства?
 - а) частные лица;
 - б) объединения партнеров;
 - в) все перечисленное.
4. Малый бизнес всегда менее эффективен, чем крупный?
 - а) да – почему?
 - б) нет-почему? (Дайте развернутый ответ)
5. Фирмы, несущие убытки, должны прекращать производство продукции?
 - а) да;
 - б) нет.
6. Какой из следующих рынков больше всего соответствует условиям совершенной конкуренции?
 - а) стали;
 - б) акций;
 - в) автомобилей.
7. Понятие «совершенная конкуренция» предполагает, что:
 - а) значительное число фирм в отрасли выпускает стандартные товары;
 - б) имеется много покупателей, приобретающих товар по текущей цене;
 - в) все перечисленное.
8. Примером естественной монополии является:
 - а) компания ООО «Шериф»;

- б) издательство «Бендерская типография»;
- в) городской ЖЭУК.

9. Ценовая дискриминация – это:

- а) продажа по разным ценам одной и той же продукции различным покупателям;
- б) различия в оплате труда по признаку национальной принадлежности или пола;
- в) повышение цен на товар более высокого качества.

10. В отличие от конкурентной фирмы монополия стремится:

- а) производить продукции меньше, а цену устанавливать выше;
- б) производить продукции больше и цену устанавливать выше;
- в) максимизировать прибыль.

11. Монополия получает сверхприбыль вследствие более высокой эффективности по сравнению с конкурентной отраслью?

- а) да;
- б) нет.

12. Ценная бумага, подтверждающая факт вноса определенной суммы средств в уставный фонд акционерного общества – это:

- а) акция;
- б) облигация;
- в) вексель.

13. Комплекс экономических, административных и законодательных актов, осуществляемых государством с целью обеспечения условий для рыночной конкуренции и ограничения возможностей производителей монополизировать рынки – это:

- а) антимонопольное регулирование экономики;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) ценовая конкуренция.

14. Учредительные документы фирмы представляют коммерческую тайну?

- а) да;
- б) нет;
- в) в зависимости от сферы деятельности.

15. Совокупность организационно-правовых форм, опосредующих деловые отношения и увязывающие эти разнообразные и разнособъектные отношения в одно целое – это:?

- а) инфраструктура;
- б) инфраструктура бизнеса;
- в) сфера услуг.

16. Кто является субъектом предпринимательской деятельности?

- а) предприниматель, наемный работник;
- б) партнер, потребитель;
- в) все перечисленное.

17. План, программа проведения сделки и получение на этой основе прибыли, т. е. система планомерно-организованных мероприятий, действий, направленных на достижение поставленной цели – это:

- а) бизнес-план;
- б) целевая комплексная программа развития бизнеса;

в) технико-экономические показатели предприятия.

Критерии оценки (при общем количестве вопросов в контрольном задании – 17):

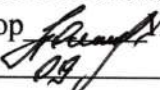
- оценка «отлично» выставляется студенту, если количество правильных ответов 90%.
- оценка «хорошо» если количество правильных ответов 75%.
- оценка «удовлетворительно» если количество правильных ответов 60%.
- оценка «неудовлетворительно» если количество правильных ответов до 50%.

ст. преподаватель _____



Е.И. Павлинова

«УТВЕРЖДАЮ»

зав. кафедрой прикладной
информатики в экономике,
профессор  И.А. Павлинов
« 19 » _____ 2024 г.

Кейс-задачи

по дисциплине «Основы предпринимательства»
для студентов II курса направления «Прикладная информатика»
Профиль подготовки «Прикладная информатика в экономике», IV семестр

Кейс 1. Анализ деятельности компании Pearpod, Inc.

Ответьте на вопросы:

1. Представьте себя директором компании Pearpod, которому поручили провести планирование деятельности компании.
2. Какие инструменты анализа оптимально использовать, на Ваш взгляд?
3. С помощью выбранных Вами инструментов, проведите анализ деятельности организации, описанной в кейсе.

Кейс 2. Анализ деятельности компании BENETTON S.p.A.

Ответьте на вопросы:

1. Каким образом компании Benetton удалось так успешно создать имидж международной торговой марки?
2. На первый взгляд компания Benetton имеет несколько конкурентных преимуществ. Насколько они жизнеспособны? В чем заключается стержневая компетентность компании, которая питает эти конкурентные преимущества?
3. Концепция «сетевой» компании имеет много преимуществ. Каковы же ее недостатки, если они вообще есть?
4. Является ли компания Benetton франшизором?
5. Основываются ли взаимоотношения компании Benetton с точками розничной торговли ее продукцией на равноправии, т.е. на том, чтобы в равной мере распределять власть и обязанности?
6. Выбирает ли Benetton одни и те же целевые сегменты потребительского рынка в разных странах?
7. Предлагает ли компания Benetton равные предложения в области имиджа на рынках разных стран, нацеленных при этом на различные сегменты?
8. В чем сходство и различие маркетинговых стратегий предприятий-конкурентов?
9. Какие эффективные маркетинговые инструменты используют компании?

Кейс 3. Европейское грузовое автомобилестроение в преддверии нового века

Ответьте на вопросы:

1. Каков спрос на грузовые автомобили
2. Предложение грузовых автомобилей
3. Кто пользователи
4. Кто производители грузовых автомобилей
5. Опишите исследования и разработки
6. Опишите производство
7. Опишите маркетинг, продажи и распределение
8. Опишите лизинг и финансирование
- Опишите внешнюю среду. Кто конкуренты? (Европа, Американские производители, Япония, Восточная Европа)

Кейс 4. «Разработка маркетингового плана российского производителя быстрозамороженных овощей «Криофуд» «Выход на рынок Санкт-Петербурга».

Ответьте на вопросы:

1. Разработайте миссию и маркетинговую концепцию предприятия «Криофуд». Для этого необходимо:
 - а) назвать основные факторы, которые формируют положительный имидж предприятия в глазах потенциальных потребителей;
 - б) описать долгосрочные цели предприятия, сформулировать миссию предприятия «Криофуд»;
 - в) соотнести идеальный образ предприятия с реальными возможностями;
 - г) предложить концепцию, которую должно выбрать предприятие «Криофуд».
2. Проведите маркетинговый анализ рынка. Для этого необходимо:
 - а) дать общую характеристику конъюнктуры рынка быстрозамороженных овощей в Санкт-Петербурге в экономическом, демографическом и технологическом отношениях;
 - б) определить доли поставщиков на рынке быстрозамороженных овощей;
 - в) определить текущий потенциал рынка быстрозамороженных овощей в Санкт-Петербурге;
 - г) определить планируемую долю рынка, которую рассчитывает занять «КриоФуд»;
 - д) определить планируемую долю рынка «Криофуд» по отношению к основному конкуренту.
3. Разработайте организационную структуру управления маркетингом на предприятии. Рекомендуемая последовательность действий:
 - а) определите маркетинговые функции, задачи, необходимые для предприятия «Криофуд»;
 - б) сделайте анализ единства целей и противоречий между отделом маркетинга и другими отделами предприятия.

Критерии оценки:

оценка «отлично» выставляется студенту если – результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия, – максимальное количество баллов;

оценка «хорошо» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – более 60%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий

незначительные отступления от требований критерия, – 75% от максимального количества баллов;

оценка «удовлетворительно» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – от 30 до 60%) или ответ, содержащий значительные неточности, т.е. ответ, имеющий значительные отступления от требований критерия – 40 % от максимального количества баллов;

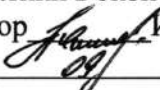
оценка «неудовлетворительно» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия, – 0 % от максимального количества баллов.

ст. преподаватель



Е.И. Павлинова

«УТВЕРЖДАЮ»

зав. кафедрой прикладной
информатики в экономике,
профессор  И.А. Павлинов
« 18 » 2024 г.

**Комплект заданий для контрольной работы № 1
по дисциплине «Основы предпринимательства»
для студентов II курса направления «Прикладная информатика»
Профиль подготовки «Прикладная информатика в экономике», IV семестр**

В краткой форме необходимо изложить основные цели, структуру проекта.

Описание должно включать следующие пункты:

- ☐ Название фирмы и ее тип (единоличная собственность/ партнерство)
- ☐ Краткое описание бизнес-идеи
- ☐ Дата открытия предприятия (регистрация ИП, получение патента), перечислите нормативно-правовые акты
- ☐ Опишите цели и задачи, миссию Вашего бизнеса
- ☐ Укажите причины, повлиявшие на решение организовать предлагаемый бизнес
- ☐ Опишите продукцию (услуги), которую Вы предлагаете производить (наименование, назначение и область применения)
- ☐ Опишите преимущества Вашей продукции (услуг) перед другими производителями
- ☐ Укажите требования к упаковке, складированию и хранению продукции
- ☐ Опишите, как будет поставляться продукция заказчику
- ☐ Укажите сколько человек Вы будете привлекать для организации бизнеса. Распишите, кто и чем будет заниматься
- ☐ Приведите организационную структуру и составьте штатное расписание с указанием системы оплаты труда (повременная, повременно-премиальная, сдельная) и окладов (сдельных расценок)

Критерии оценки:

оценка «отлично» выставляется студенту если – результат, содержащий полное правильное решение задания, полностью соответствующий требованиям критерия, – максимальное количество баллов;

оценка «хорошо» результат, содержащий неполное правильное решение задания (степень полноты ответа – более 60%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий незначительные отступления от требований критерия, – 75% от максимального количества баллов;

оценка «удовлетворительно» результат, содержащий неполное правильное решение задания (степень полноты ответа – от 30 до 60%) или ответ, содержащий значительные

неточности, т.е. ответ, имеющий значительные отступления от требований критерия – 40 % от максимального количества баллов;

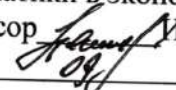
оценка «неудовлетворительно» результат, содержащий неполное правильное решение задания (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия, – 0 % от максимального количества баллов.

ст. преподаватель



Е.И. Павлинова

«УТВЕРЖДАЮ»

зав. кафедрой прикладной
информатики в экономике,
профессор  М.А. Павлинов
«19» _____ 2024 г.

**Перечень дискуссионных тем для круглого стола
(семинара, дискуссии, полемики, диспута)
по дисциплине «Основы предпринимательства»
для студентов II курса направления «Прикладная информатика»
Профиль подготовки «Прикладная информатика в экономике», IV семестр**

1. Предпринимательство: природа, понятие, функции.
2. Современные концептуальные подходы к определению предпринимательства и бизнеса.
3. Деловая стратегия компании.
4. Возможности использования российского делового опыта в современном предпринимательстве ПМР.
5. Современное предпринимательство и его проблемы.
6. Малое предпринимательство и его развитие сегодня.
7. Деловая стратегия современных предпринимателей.
8. Методология современного стратегического анализа. Принципы непрерывности, системности, объективности
9. Управление реализацией стратегии. Стратегические изменения.
10. Матричные метода разработки стратегий
11. Моделирование концепции мультиатрибутивного товара.
12. Уровни реакции рынка. Их измерение.
13. Анализ потребностей посредством сегментации рынка
14. Анализ привлекательности рынка
15. Методы прогнозирования спроса.
16. Анализ конкурентоспособности фирмы
17. Анализ конкурентных ситуаций.
18. Выбор стратегии маркетинга
19. Анализ неопределенностей и рисков макросреды
20. Современный отраслевой анализ: идентификация движущих сил отраслевого рынка
21. Современный отраслевой анализ: прогноз будущей структуры и прибыльности
22. Углубленный конкурентный анализ: позиционирование поведения конкурентов
23. Углубленный конкурентный анализ: ключевые факторы успеха в отрасли. Оценка конкурентной позиции фирм с использованием КФУ

24. Методы оценки нематериальных активов предприятия
25. Оценка потенциальной прибыльности ресурсов и способностей предприятия
26. Анализ устойчивости конкурентного преимущества
27. Основы цепочки ценностей: принципы
28. Основы издержек
29. Анализ ключевых компетенций и их использования
30. Стейкхолдер-анализ в выборе стратегии. Карта стейкхолдеров.
31. SWOT-анализ: матрица, этапы и правила проведения, результаты, применение
32. Комплексная оценка текущей конкурентоспособности компании
33. Ресурсный подход к оценке потенциальной конкурентоспособности компании
34. Понятие риска в бизнес-планировании.
35. Анализ риска и планирование непредвиденных обстоятельств
36. Качественные методы маркетинговых исследований.
37. Принципы разработки маркетинговой стратегии.
38. Сущность качественных методов. Виды качественных методов.
39. Количественные методы анализа: Статистические измерители.
40. Основные направления анализа рынка и его структура.
41. Определение позиции и рыночной доли фирмы на рынке.
42. Роль отраслевого анализа в развитии маркетинговой стратегии
43. Показатели конкурентоспособности продукта.
44. Основные направления маркетинговых исследований цен.
45. Показатели динамики цен. Прогнозирование цен.
46. Анализ организации товародвижения.
47. Маркетинговые исследования деятельности предприятий оптовой и розничной торговли.
48. Задачи маркетингового исследования рекламы.
49. Оценка эффективности рекламной кампании.
50. Анализ конкурентных преимуществ.
51. Управление торговыми марками, бренд-менеджмент.

Критерии оценки:

оценка «отлично» выставляется студенту если – результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия, – максимальное количество баллов;

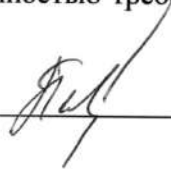
оценка «хорошо» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – более 60%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий

незначительные отступления от требований критерия, – 75% от максимального количества баллов;

оценка «удовлетворительно» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – от 30 до 60%) или ответ, содержащий значительные неточности, т.е. ответ, имеющий значительные отступления от требований критерия – 40 % от максимального количества баллов;

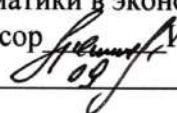
оценка «неудовлетворительно» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия, – 0 % от максимального количества баллов.

ст. преподаватель



Е.И. Павлинова

«УТВЕРЖДАЮ»

зав. кафедрой прикладной
информатики в экономике,
профессор  И.А. Павлинов
« 18 » _____ 2024 г.

**Темы эссе (рефератов, докладов, сообщений)
по дисциплине «Основы предпринимательства»
для студентов II курса направления «Прикладная информатика»
Профиль подготовки «Прикладная информатика в экономике», IV семестр**

1. Предпринимательство: природа, понятие, функции.
2. Современные концептуальные подходы к определению предпринимательства и бизнеса.
3. Деловая стратегия компании.
4. Программы подготовки управленческих кадров в деловом мире: принципы и подходы их реализации.
5. Системы подготовки предпринимательских кадров в деловом мире.
6. Тенденции развития бизнеса в XXI в.
7. Феномены в бизнесе.
8. Экономическая империя К. де Бенедетти
9. Секреты деловой активности по-японски.
10. Деловая стратегия российских предпринимателей и ее особенности (XIX в.).
11. Инновационные подходы в предпринимательстве.
12. Возможности использования российского делового опыта в современном предпринимательстве ПМР.
13. Современное предпринимательство и его проблемы.
14. Аквизиция как нестандартный вид предпринимательства.
15. Факторинговый бизнес.
16. Индустрия венчурного капитала.
17. Деловая философия венчурных капиталистов.
18. Лизинговое предпринимательство: его природа и виды.
19. Андеррайтинг: природа, целевая ориентация и возможности использования.
20. Рабочая модель бизнес-плана.
21. Малое предпринимательство и его становление.
22. Деловая стратегия современных предпринимателей.

Критерии оценки:

оценка «отлично» выставляется студенту если – результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия, – максимальное количество баллов;

оценка «хорошо» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – более 60%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий незначительные отступления от требований критерия, – 75% от максимального количества баллов;

оценка «удовлетворительно» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – от 30 до 60%) или ответ, содержащий значительные неточности, т.е. ответ, имеющий значительные отступления от требований критерия – 40 % от максимального количества баллов;

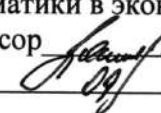
оценка «неудовлетворительно» результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия, – 0 % от максимального количества баллов.

ст. преподаватель



Е.И. Павлинова

«УТВЕРЖДАЮ»

зав. кафедрой прикладной
информатики в экономике,
профессор  И.А. Павлинов
«19» _____ 2024 г.

**Вопросы к экзамену
по дисциплине «Основы предпринимательства»
для студентов II курса направления «Прикладная информатика»
Профиль подготовки «Прикладная информатика в экономике», IV семестр**

1. Предпринимательство: природа, понятие, функции. Современные концептуальные подходы к предпринимательству.
2. Предпринимательство как проявление деловой активности людей. Традиционные и нетрадиционные виды бизнеса.
3. Деловая стратегия компании и её составляющие. Национальная деловая культура как первооснова деловой стратегии компании.
4. Особенности предпринимательского бизнеса: производство товаров услуг; инновационная и научно-техническая деятельность; коммерческая, посредническая, консультационная деятельность; аудит; оценочная деятельность.
5. Разработка концепции фирмы. Бизнес-идея – основа организации деятельности фирмы.
6. Документы, необходимые для регистрации фирмы.
7. Разработка внутреннего регламента фирмы.
8. Обеспечение безопасности функционирования фирмы.
9. Формирование первоначального капитала фирмы.
10. Бизнес-план, его структура и содержание.
11. Понятие предпринимательской фирмы и ее виды. Цели создания фирмы.
12. Формы собственности как основа формирования субъектов бизнеса.
13. Крупный, средний и малый бизнес.
14. Понятие физического и юридического лица.
15. Понятие коммерческой и некоммерческой организации.
16. Индивидуальная предпринимательская деятельность. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.
17. Деловая стратегия Г. Форда: целевая ориентация и основные приоритеты.
18. Инновационные подходы Г. Форда к экономической стратегии компании. Их реализация и актуальность в современном деловом мире.
19. Общечеловеческие ценности по Г. Форду: их приоритеты и механизм функционирования.
20. Нестандартные подходы Ли Якокки к организации работы команды специалистов: их ориентация и принципы.
21. Уникальные маркетинговые программы Ли Якокки: поиск и результаты.
22. Инновационные подходы Ли Якокки к решению экономических проблем.
23. Секреты деловой активности и формула успеха компании IBM.
24. Модель предпринимательства IBM как открытие новых прибыльных возможностей в условиях неравновесного состояния экономики.
25. Инновационные подходы К. Татеиси к решению проблем становления предпринимательского дела.

26. Программа «сначала стратегия, потом организация» в компании «Омрон»: приоритеты и механизм функционирования.
27. Особенности деловой стратегии компании «Довгань»: её истоки, принципы и результаты.
28. Основы создания предпринимательского дела. Мотивация предпринимательской деятельности.
29. Стратегия поиска новых идей: её этапы и методы их разработки.
30. Выбор типа предприятия и его параметры. Признаки выбора типа предприятия в зависимости от организационно-правовой формы и системы налогообложения.
31. Моделирование бизнес-плана.
32. Обеспечение безопасности функционирования фирмы.
33. Формирование первоначального капитала фирмы.
34. Бизнес-план, его структура и содержание.
35. Содержание процесса реорганизации фирмы, виды.
36. Национализация негосударственных компаний.
37. Приватизация государственных предприятий.
38. Ликвидация фирмы, банкротство.
39. Понятие и сущность конкуренции, её эволюция.
40. Конкурентные стратегии. Типы и формы конкурентного поведения фирмы. Методы конкуренции.
41. Рольевые функции конкурентов. Типы конкурентов.
42. Стратегические установки фирмы: рентабельность, ликвидность, надёжность и рост.
43. Менеджмент фирмы. Три уровня менеджмента.
44. Виды менеджмента: управление финансами, управление персоналом, управление логистикой, управление производством.
45. Основные шаги управления: планирование, организация, руководство, контроль.
46. Построение организации, определение обязанностей и полномочий.
47. Маркетинговая деятельность в системе бизнеса.
48. Коммерческая сделка: понятие, сущность, виды.
49. Коммуникации в предпринимательстве.
50. Имидж фирмы.
51. Сущность, значение и содержание инфраструктуры предпринимательства.
52. Вертикальные и горизонтальные связи в инфраструктуре .
53. Функции инфраструктуры.
54. Органы государственной власти и управления как элементы инфраструктуры бизнеса.

ст. преподаватель



Е.И. Павлинова