

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО

Зав. кафедрой



подпись

Мен ФЭУ

аббревиатура кафедры

А.Н. Чаплина

инициалы, фамилия

" 19 " декабря 2017 г.

Торгово-экономический институт

полное наименование института

Кафедра менеджмента

и кафедры, реализующей дисциплину

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю), практике

Б1.В.ДВ.13.1

индекс и наименование дисциплины (модуля)

Управление предпринимательскими структурами

*или практики (на русском и иностранном языке (при реализации на иностранном языке)) в соответствии с
ФГОС ВО и учебным планом*

Направление подготовки/специальность

38.03.02 Менеджмент

*код и наименование направления
подготовки/специальности*

Направленность (профиль)

**38.03.02.02.07 "Управление малым
бизнесом (в сфере услуг)"**

код и наименование направленности (профиля)

Красноярск 2017 г.

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

в процессе освоения образовательной программы, описание показателей и критериев оценивания компетенций

Перечень компетенций и их структура в виде знаний, умений и навыков содержатся в разделе 1.3 «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования» рабочей программы дисциплины *Б1.В.ДВ.13.1* «Управление предпринимательскими структурами».

Показателями оценивания компетенций являются наиболее значимые знания, умения и владения, которые формирует данная дисциплина.

Курс ¹	Се- мestr ²	Код и содержание компетенции	Результаты обучения ³ (компоненты компетенции)	Оценочные средства ⁴
4	7	ПК-3 владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • современные инструменты стратегического анализа организационной среды предпринимательских структур • технологии разработки и осуществления стратегии организации • понятие и виды конкурентоспособности предпринимательской организации, механизмы ее повышения <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • применять методы стратегического анализа с целью выявления рыночных возможностей и угроз • находить конкурентные преимущества в деятельности предпринимательских структур • анализировать и интерпретировать сильные и слабые стороны организации для формирования предпринимательской стратегии развития <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • современными технологиями разработки стратегии предпринимательских структур на основе учета конкурентных преимуществ • методами прогнозирования и 	Тест, кейс-задача, доклад, практические задания и задачи, коллоквиум, зачет

			гибкого изменения стратегии предпринимательской организации с учетом неопределенности и динамизма организационной среды	
4	7	ПК-17 способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • исторические и современные тенденции и закономерности рыночной среды предпринимательских структур • методические основы оценки экономических и социальных условий предпринимательских организаций • инструменты формирования бизнес-моделей развития предпринимательства <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательского дела • выявлять новые рыночные возможности развития предпринимательских структур • составлять стратегический бизнес-план развития предприятия в предпринимательской среде <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • современным инструментарием сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных организационной среды предприятия • формировать и разрабатывать новые модели развития предпринимательского бизнеса • методами анализа и оценки эффективности разработанных программ 	Тест, кейс-задача, доклад, практические задания и задачи, коллоквиум, зачет

¹ Курсы указываются по порядку, для каждой компетенции

² Семестры указываются по порядку, для каждой компетенции

³ Указываются составляющие компетенции (знания, умения, владения).

⁴ Указывается оценочные средства для каждой составляющей компетенции.

4	7	<p>ПК-20 владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • законодательную основу осуществления предпринимательской деятельности в Российской Федерации • правовые документы, регламентирующие создание и функционирование предпринимательской организации • регламенты функционирования исполнительных органов власти, контролирующих процедуры создания новых предпринимательских структур <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • пользоваться нормативно-правовой документацией для создания и функционирования предпринимательской организации • находить источники информации для эффективного создания предпринимательских структур • применять унифицированные формы организационных и распределительных документов <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • инструментами поиска и анализа нормативно-правовых документов, необходимых для создания предпринимательской организации; • технологией подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур 	<p>Тест, кейс-задача, доклад, практические задания и задачи, коллоквиум, зачет</p>
---	---	---	---	--

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки владений, умений, знаний, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы с описанием шкал оценивания и методическими материалами, определяющими процедуру оценивания.

2.1 Комплект заданий для тестовых вопросов

1. Назовите виды предпринимательской деятельности:

- Производственное предпринимательство
- Финансово-кредитное предпринимательство
- Технологическое предпринимательство
- Посредническое предпринимательство
- Кредитное предпринимательство

2. Область применения инноваций:

- Совершенствование старых технологий и разработка новых
- Повышение эффективности управления бизнес-процессами
- Внутрифирменное предпринимательство в организации
- Разработка систем стимулирования труда персонала

3. Виды инновационного предпринимательства:

- Экономические инновации
- Национальные инновации
- Производственные инновации
- Инновации в области психологических проблем

4. Субъекты управления предпринимательской структурой

- Предприниматель
- Наемный работник
- Государство
- Контрагенты по бизнесу

5. Осуществлять предпринимательскую деятельность могут:

- Граждане России, не ограниченные по закону в своей деятельности
- Граждане России, частично ограниченные по закону в своей деятельности
- Граждане иностранных государств, проживающие на территории России
- объединения граждан

6. К объектам предпринимательства относятся:

- Торгово-посредническая деятельность
- Технологическая и продуктовая деятельность

- Снабженческо-сбытовая деятельность
7. Формы существования предпринимательской структуры:
- Функционирование
 - Развитие
 - Оздоровление
 - Реструктуризация
8. Цели развития предпринимательской структуры:
- Привлечение дополнительных инвестиций
 - Внедрение технических нововведений, а также прогрессивных техник и технологий
 - Диверсификация производства и обновление ассортимента выпускаемой продукции
 - Совершенствование кадровой политики
9. Характерные черты стабильных бизнес-процессов в предпринимательской организации:
- Достижение цели в соответствии с оперативным планом
 - Создание нового качества
 - Стабильное распределение полномочий и ролей персонала
 - Высокий риск выполнения операций
 - Авторитарный стиль управления
 - Жесткий контроль за исполнением операций
10. Характерные черты инновационных бизнес-процессов в предпринимательской организации:
- Персонал – взаимозаменяемый ресурс
 - Базируется на нормы, стандарты и положения
 - Риск неизбежен и пропорционален новизне и масштабу инновации
 - Близкий к непрерывному тип процесса
11. Предпринимательство опирается на следующие принципы деятельности:
- Свободный выбор деятельности на добровольной основе
 - Свободное распределение операционной прибыли предприятия
 - Использование материально-технических, финансовых, трудовых и других ресурсов, за исключением природных
 - Использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других ресурсов в рамках легитимных ограничений
12. По признаку организационно-правовых форм предпринимательские структуры различают:
- Кооперативы
 - Ассоциации

- Товарищества
- Общества

13. По признаку организационно-экономических форм предпринимательские структуры различают:

- Холдинговые компании
- Ассоциации
- Синдикаты
- Кооперативы

13. По признаку распространения деятельности на различных территориях предпринимательские структуры различают:

- Местная
- Международная
- Поселковая
- Районная

14. Экономический план конкретизирует показатели:

- прибыли, рентабельности, оборота инвестиций, доли рынка, а также показывает направления и способы конкуренции;
- оценки деловой активности, рыночной устойчивости, ликвидности активов баланса;
- все указанное.

15. Бизнес-план – это:

- краткое, точное и понятное описание предполагаемого вида экономической деятельности субъекта предпринимательства;
- инструмент, позволяющий при рассмотрении большого количества различных ситуаций выбрать наиболее перспективные решения и определить средства их достижения;
- все указанное.

16. К бизнес-плану предъявляются следующие требования:

- достоверность, своевременность, достаточность, понятность;
- определение основных показателей и их взаимодействия в долгосрочных и текущих планах производства, распределение ресурсов между подразделениями организации;
- все указанное.

17. Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят:

- от стратегии развития задач, стоящих перед организацией, организационной структуры и системы управления компанией;
- степени взаимодействия и ритмичности всех подразделений компа-

нии, количества технико-экономических показателей, влияющих на получение прибыли;

- размеров коммерческой организации, специфики деятельности и сферы, к которой она относится.

18. Бизнес- план:

- является строго регламентированным документом по структуре и объему представляемой информации;
- не имеет строгой регламентации ни по объему представляемой информации, ни по структуре документа;
- составляется в соответствии со стандартами UNIDO.

19. Характеристика процесса функционирования коммерческой организации, портфеля заказов и принципы его формирования, основные фонды, условия приобретения основных материальных ресурсов, репутация поставщиков и опыт работы с ними, мероприятия по техническому развитию, поставщики энергоресурсов, надежность поставок, формы контроля качества, затраты на обеспечение контроля, система охраны окружающей среды и утилизация отходов рассматриваются в следующих разделах бизнес-плана:

- в организационном плане;
- финансовом плане;
- производственном плане.

20. Предпринимательская деятельность, приносящая собственникам доход, отвергает:

- новые технологии управления;
- инвестиции, возврат которых носит долгосрочный характер;
- все указанное.

Методические рекомендации к решению тестовых вопросов:

В рамках учебного процесса необходимо решить тест, позволяющий определить уровень знания и понимания пройденной темы. Тест состоит из 20 вопросов, каждый вопрос необходимо до конца прочитать и из представленных вариантов ответов выбрать верный.

Критерии оценивания: Каждый правильно решенный тестовый вопрос приравнивается 1 баллу. Максимальное количество баллов равно 20, проходной балл равен 13.

2.2 Комплект кейс - задач

Вопросы для повторения:

1. Принципы стратегического выбора.
2. Формулирование стратегии предприятия.
3. Общие стратегии согласно Портеру.
4. Наиболее часто применяемые конкурентные стратегии: стратегия лидерства по издержкам, стратегия дифференциации и ориентации, стратегии в кризисной ситуации, стратегии в различных отраслях и др.
5. Управление выбором стратегии.
6. Общее развитие и стратегические партнерства

Задание 1. Внимательно прочитайте кейс и выполните задание в конце текста:

ЛИДЫ

Основную прибыль порталам Bank.ru и Credit.ru приносит продажа лидов — кредитных заявок. Но сегодня банки ужесточили требования к заемщикам и, соответственно, к посредникам. Как portalу сохранить свои доходы?

Порталы Bank.ru и Credit.ru были созданы в 2007 году. В 2009-м они вошли в состав компании WebMediaGroup, которой также принадлежат онлайн-кинотеатр Zoomby.ru, сайты Menu.ru, Photosight.ru, интернет-магазин Dostavka.ru. «Bank.ru — информационно-сервисный портал для потребителей финансовых услуг, Credit.ru — агрегатор заявок на кредит. Сайты дополняют друг друга и объединены системой перекрестных ссылок», — поясняет генеральный директор обоих проектов Олег Генин.

Порталы обслуживают около 15 сотрудников: разработчики, редакция (готовит информационный контент), отдел продаж, трафик-менеджер, аналитик и PR-служба. Проекты зарабатывают на продаже рекламы банковских и страховых продуктов (баннеры, контекстная реклама) и лидогенерации (банк покупает заполненную на сайте заявку на кредит от потенциального заемщика). Раскрывать финансовые показатели Генин опасается, утверждая, что на нишевом рынке конкуренты держат их в тайне друг от друга. По экспертным оценкам, выручка подобных проектов может находиться в пределах от 500 тыс. до 10 млн руб. в месяц.

Сначала основную долю прибыли приносила продажа медийной и контекстной рекламы, позже стала стремительно увеличиваться доля продаж лидов. Сейчас лидогенерация приносит 70% выручки. Но в 2012 году ситуация начала меняться: банки стали пересматривать систему работы с посредниками. Раньше они оплачивали все поступившие заявки, а теперь только те, которые получили одобрение или по которым выдан кредит.

«Стоимость одобренной заявки или выданного кредита выше, но, чтобы предоставить банку качественного клиента, мы должны понимать, какие заявки банк одобряет, какие — нет. Этому мешает непрозрачность отношений между банком и лидогенератором. Кроме того, не всегда ИТ-отделы банков приспособлены для работы по новой схеме», — рассказывает Генин.

Более того, если раньше в стремлении нарастить свои кредитные портфели банки раздавали кредиты направо и налево, то сейчас они ужесточают требования к заемщикам. Получить одобрение на кредит стало сложнее. Топ-менеджеры порталов Bank.ru и Credit.ru должны придумать, как сохранить отношения с партнерами и не потерять прибыль.

Финансовая грамота

Количество уникальных пользователей на Bank.ru — до 500 тыс. человек в месяц (около 2 млн просмотров страниц). Помимо полезной информации и новостей на сайте есть интерактивные сервисы: онлайн-консультации по банковским продуктам, кредитный калькулятор, карта банкоматов для многих городов России. На портале банки рекламируют свои продукты, оплачивая переходы на сайт банка с баннеров или контекстных ссылок, у проекта около 80 рекламодателей (банки, кредитные брокеры, страховые компании).

«Раньше медийная реклама (СРМ — оплата за показ) и контекстная (СРС — оплата за клик) являлись основными источниками прибыли проекта. Но с 2007 года в России начал развиваться рынок лидогенерации», — рассказывает Генин.

Основным поставщиком лидов является сайт Credit.ru. Здесь посетитель может отправить заявку на получение кредита в один или несколько банков из числа партнеров проекта. Сейчас в числе партнеров у Credit.ru десять банков и пять кредитных брокеров, которые консультируют клиентов и помогают готовить документы. На сайт Credit.ru также приводит модуль «заполнить заявку на кредит», размещенный на Bank.ru.

Посещаемость Credit.ru — 250 тыс. уникальных пользователей в месяц. В месяц ресурс агрегирует примерно 12–15 тыс. заявок от клиентов со всей России. На портале предлагают разные виды кредитных продуктов: потребительские кредиты и кредитные карты, автокредиты, ипотека. Большую часть доходов приносят заявки на потребительское кредитование и кредитные карты. «Автокредиты часто выдаются через автосалоны, они привязаны к конкретным банкам. Ипотека — сложный и только развивающийся рынок, а кредиты малому и среднему бизнесу банки выдают неохотно», — рассказывает гендиректор.

Лид как товар

Банковский сектор занимает, по разным оценкам, около 50% или даже больше российского рынка лидогенерации, объемы которого ежегодно удваиваются, по данным SalesLeads.ru. Объем продаж лидов в финансовой сфере в 2013 году составил около 1 млрд руб.

Продажей заявок занимаются тематические ресурсы, а также так называемые CPA-агентства (партнерские сети, которые продают лиды, аккумулированные из множества ресурсов). По мнению управляющего партнера агентства CPAhub Кирилла Чурюканова, через тройку крупнейших партнерских сетей проходит большая часть заявок. «На нашем рынке существует специализация. Кто-то аккумулирует трафик за счет контента, SEO-продвижения и контекстной рекламы, отдавая продажи на откуп агентствам. Работать с банками сложно, поэтому многие даже крупные ресурсы предпочитают продавать лиды рекламным сетям. С другой стороны, большинство банков хотят работать с крупными поставщиками, готовыми поставлять от тысячи заявок в день», — поясняет Чурюканов. Комиссионные CPA-агентств, по словам эксперта, составляют около 15–20%.

Некоторые компании используют как прямые продажи лидов, так и работают с посредниками. Порталы Bank.ru и Credit.ru работают с крупнейшими банками через агентства, а с банками, входящими в топ-200, отдел продаж работает напрямую.

Поставщиков лидов в отрасли называют web-мастерами, крупных web-мастеров, по мнению Чурюканова, примерно 50. Они часто агрегируют заявки с небольших ресурсов, размещающих у себя форму. Иногда заявка проходит до четырех посредников, прежде чем доходит до банка, а количество небольших сайтов, размещающих у себя рекламу (баннеры, ссылки или формы заявки на кредиты), исчисляется тысячами.

Фактор неопределенности

Стараясь выдать как можно больше кредитов, банки в результате получали не тех клиентов. И начали пересматривать свои схемы работы с интернет-ресурсами. «Конверсия „заявка — согласованный кредит“ для разных ресурсов могла отличаться в разы. Расплачиваясь за лиды, банки зачастую просто “дарили” эти деньги. Переход на схему CPS (cost per sale), когда поставщик лида получает оплату только за одобренную заявку или уже выданный кредит, — естественный этап развития рынка», — считает Чурюканов.

Рассчитывая стоимость оплаты по новой схеме, банки анализировали конверсию заявок. Соотношение полученных и одобренных банком заявок составляло около 60%, соотношение полученных заявок и выданных кредитов — 4–5%.

«Банки платят за заявку 150–300 руб., сумма зависит от размера кредита, места проживания заемщика, известности банка. За одобренную за-

явку поставщик получит от 800 руб. до 1,5 тыс. руб. За выданный кредит — от 4 тыс. до 6 тыс. руб.», — рассказывает Генин.

Основная сложность в новой схеме — получить от банка обратную связь, которая позволила бы повысить качество отправляемых заявок. «Банки — очень закрытые организации, понять их критерии одобрения кредитов практически невозможно. Где-то ИТ-службы, осуществляющие выгрузку информации по одобренным заявкам из CRM-системы, работают отлично, где-то нет. Часто происходят ошибки в расчетах», — говорит Генин.

Сейчас все большее количество банков хотят платить даже не за одобренную заявку, а за заключенный кредитный договор. Иногда предлагают схемы, когда меньшая часть оплаты осуществляется за выдачу кредита, большая — после того как клиент совершит первый платеж по кредиту. Результат зависит не только от качества заявки, но и от банка, который должен быстро уточнить информацию по заявке, вовремя сообщить заемщику об одобрении его кредита (клиенты, как правило, подают заявки сразу в несколько банков). «На конверсию влияют много причин: эффективность работы call-центра банка, уровень доверия к бренду банка», — говорит Генин.

Проекты Bank.ru и Credit.ru с банками работают давно, но на построение новой схемы взаимодействия, вероятно, потребуется время. К тому же медийной рекламой и покупкой лидов в банках зачастую занимаются разные отделы.

Банки против клиентов

Переход на новую схему оплаты не самая главная проблема продавцов лидов. «Клиенты, которые еще год назад считались привлекательными для большинства банков, сегодня могут получить отказ», — говорит Генин.

«Соотношение полученных и одобренных банком заявок упало с 70–60% до 40–50%, конверсия, показывающая долю выданных по заявкам кредитов, — с 4–5% до 1–3%. С проблемами столкнулись многие участники рынка, а прибыли поставщиков лидов упали», — комментирует Чурюканов.

Пока Bank.ru и Credit.ru работают с большинством банков по старой схеме, но рано или поздно они изменят условия сотрудничества. Генин не хочет терять завоеванные на рынке позиции и уже сейчас пытается расширить сеть партнеров. «В секторе розничного кредитования высокую активность проявляет ряд региональных банков», — говорит гендиректор. Перспективными для компаний, занимающихся лидогенерацией в финансовом секторе, являются микрофинансовые организации (МФО). «Правда, они выдают небольшие кредиты — до 30 тыс. руб. Наши ресурсы ориентиро-

ваны на средний сегмент — это кредиты от 100 тыс. до 1 млн руб.», — рассуждает Генин.

Компания обратила внимание на те сегменты кредитного рынка, где пока нет качественных сервисов, позволяющих оценивать и выбирать предложения. Например, на ипотечное кредитование. Разработчики сделали для Credit.ru новый интерфейс по подбору ипотечного кредита с предложениями от 20 крупных банков и ряда региональных. Этот модуль сейчас проходит тестирование. Количество заявок по ипотеке всегда меньше, чем по потребительским кредитам или картам, но стоимость такой заявки выше как минимум на 30%.

Перспективным может оказаться и переход на так называемую американскую схему, когда клиент заполняет на сайте заявку, не привязанную к конкретному банку. Тогда заявка, не получившая одобрения в одном банке, может быть принята в другом. «Разным банкам нужны разные категории заемщиков. Кто-то выдает кредиты с низкой процентной ставкой, им нужны клиенты с высокой “белой” зарплатой. Но для банков, предлагающих более высокие ставки, такой клиент неинтересен: он просто не пойдет на такие условия», — поясняет Генин. Но реализовать эту схему непросто. Кроме того, сейчас банки платят за эксклюзивную заявку (она подается только в конкретный банк). Стоимость неэксклюзивной заявки будет ниже.

Повышать качество заявок придется в любом случае. Как проектам Bank.ru и Credit.ru пережить сложный период и приспособиться к работе в новых условиях? Как повысить качество заявок и привлечь заемщиков, интересных банкам? Как сделать сотрудничество с банками выгодным для порталов и при этом не потерять партнеров?

Методические рекомендации к решению кейс-задачи:

Студенты получают кейс непосредственно на занятии и работают с ним, который рассчитан на индивидуальное выполнение. Решение кейса студенты оформляют письменно, самостоятельно отвечая на вопросы. Оценивается кейс по 5-бальной шкале.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется, если вопросы при ответе были раскрыты полностью, лаконично, имеются практические примеры, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.

- оценка «хорошо» выставляется, если большая часть вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если половина вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, в работе имеется небольшая неаккуратность.
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если вопросы при ответе не были раскрыты, работа выполнена небрежно, не аргументировано.

2.3 Комплект для выполнения практических заданий и задач

Задание 1. Дайте развернутую характеристику проблемам, которые необходимо решать при создании предпринимательской сети, и составьте таблицу возможности решения проблем сервисной организации за счет ее вхождения в предпринимательскую сеть.

Задание 2. Опишите кластерную форму организации предпринимательской деятельности в субъектах Российской Федерации (по заданию преподавателя).

Задание 3. Расскажите об особых экономических зонах технико-внедренческого типа в вашем регионе.

Задание 4. Укажите правильное соответствие направлений деятельности бизнесцентра их характеристикам:

1) аналитическое направление	координация деятельности всех структурных звеньев;
2) инвестиционное направление	разработка общих вопросов региональной политики поддержки малого и среднего предпринимательства;
3) информационное направление	проведение активного обучения и переподготовки преимущественно по экономическим специальностям;
4) координационное направление	предоставление информации и помощь желающим начать предпринимательскую деятельность;
5) организационное направление	предоставление консультаций и практической помощи действующим и новообразованным организациям;
6) образовательное направление	анализ ситуации на рынке и организация

	маркетинговых исследований;
7) консультативное направление	предоставление помощи в поиске инвесторов и получении инвестиций.

Задание 5. Составьте таблицу по деятельности бизнес-центра на основе примера реально действующего бизнес-центра в вашем регионе:

<i>Направление деятельности</i>	<i>Реализуемые функции</i>

Задание 6. Сформулируйте сходства и различия в сущности и практической деятельности технологических парков и технологических полисов.

Задание 7. Познакомьтесь и оформите организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур с помощью сайта <https://www.nalog.ru/rn24/>

Методические рекомендации по проведению практического задания:

Студенты получают практическое задание непосредственно на занятии и работают с ним, который рассчитан на индивидуальное выполнение. Ответы на практическое задание студенты оформляют письменно. Оценивается оно по 5-бальной шкале.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется, если решено правильно полностью, лаконично, имеются практические примеры, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.
- оценка «хорошо» выставляется, если большая часть вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, работа выполнена аккуратно.
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если половина вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса, в работе имеется небольшая неаккуратность.
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если вопросы при ответе не были раскрыты, работа выполнена небрежно, не аргументировано.

2.4 Комплект заданий для подготовки доклада

Данное задание выполняется индивидуально, по результатам работы необходимо подготовить доклад и презентацию, по следующим темам.

1. Особенности предпринимательского управления
2. Предпринимательство: сущность, место и роль в рыночной экономике
3. Особенности предпринимательской деятельности в малых предприятиях
4. Процесс управления предпринимательскими структурами в сфере услуг
5. Управление конкурентоспособностью предпринимательской структуры сферы услуг
6. Культура управления современной предпринимательской структурой
7. Особенности управления инновационно-ориентированной предпринимательской структурой
8. Контроль предпринимательской деятельности в сфере услуг
9. Стратегическое управление предпринимательскими структурами малого бизнеса
10. Управление предпринимательскими структурами в условиях кризиса
11. Анализ и оценка эффективности управления в предпринимательских структурах
12. Формирование системы мотивации в предпринимательских структурах малого бизнеса
13. Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах
14. Процессный подход в управлении предпринимательскими структурами
15. Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами
16. Формирование и развитие организационных структур управления субъектов предпринимательской деятельности
17. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур сферы услуг
18. Управление предпринимательским риском
19. Управление ресурсным потенциалом предпринимательских структур сферы услуг

20. Организационная структура управления предпринимательскими структурами

Методические рекомендации по проведению занятия:

Студенты получают задание и работают с ним самостоятельно вне аудитории, которое рассчитано на индивидуальное выполнение. Презентация оформляется в программе PowerPoint Presentation. Оценивается доклад с презентацией по 5-бальной шкале. Выступление с докладами рассчитано на два аудиторных занятия.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется, если в докладе последовательно и лаконично были раскрыты все вопросы, студент грамотно выражает свою мысль, используя необходимую теме терминологию, свободно владеет темой доклада и не испытывает трудностей в её представлении. Презентация выполнена аккуратно, материал представлен наглядно и соответствует теме доклада.

- оценка «хорошо» выставляется, если в докладе последовательно и лаконично были раскрыты все вопросы, студент грамотно выражает свою мысль, используя необходимую теме терминологию, свободно владеет темой доклада, но испытывает трудности в её представлении. Презентация выполнена аккуратно, материал представлен наглядно и соответствует теме доклада.

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если в докладе последовательно и лаконично была раскрыта большая часть вопросов, студент выражает свою мысль, не всегда используя необходимую теме терминологию, владеет темой доклада не полностью и испытывает трудности в её представлении. Презентация выполнена аккуратно, материал представлен наглядно и соответствует теме доклада.

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если в докладе непоследовательно раскрыты вопросы, студент выражает свою мысль, не всегда используя необходимую теме терминологию, не владеет темой доклада, не может его представить. Презентация выполнена небрежно, материал представлен ненаглядно и не соответствует теме доклада.

2.5 Комплект заданий для проведения коллоквиума

Необходимо самостоятельно изучить представленную ниже проблематику, которая впоследствии будет вынесена на коллоквиум:

1. Что такое сеть в экономике?
2. Назовите характерные признаки предпринимательской сети.
3. Какова отличительная черта предпринимательской сети от других сетевых объединений?
4. Укажите базовые принципы формирования и функционирования предпринимательских сетей.
5. В чем заключается суть оболочечных компаний?
6. Назовите пути решения проблемы снижения производственных затрат за счет вхождения организации в предпринимательскую сеть.
7. Как происходит развитие кластерных программ в европейских экономиках?
8. Как происходило развитие кластеров в Тихоокеанском регионе и Латинской Америке?
9. Назовите характерные особенности успешной деятельности кластеров. Чем обусловлен экономический эффект от создания кластера?
10. Каковы необходимые условия создания кластеров? Приведите их краткую характеристику.
11. Приведите определение кластера. Каковы основополагающие факторы для создания кластера?
12. Чем вызван переход от ОКОНХ к ОКВЭД?
13. Назовите основные направления построения мультикластерной транснациональной инновационной системы, предусмотренной Концепцией кластерной политики в Российской Федерации.
14. Расскажите о механизмах, сформированных на федеральном уровне, позволяющих обеспечивать развитие территориальных производственных кластеров, а также кластеров на базе наукоградов и в ОЭЗ.
15. Опишите кластерную организацию предпринимательской деятельности, предусмотренную Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.
16. Приведите определения технополиса. В чем состоит отличие технополиса от технопарка? Какие организационно-правовые структуры входят в состав технологических парков?

Методические рекомендации по проведению коллоквиума:

Студенты получают задание и работают с ним самостоятельно вне аудитории, которое рассчитано на индивидуальное выполнение. В последующем аудиторно на практическом занятии проводится коллоквиум, который оценивается по 5-бальной шкале.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется, если вопросы при ответе были раскрыты полностью, лаконично, имеются практические примеры, соответствующие теме вопроса.

- оценка «хорошо» выставляется, если большая часть вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса.

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если половина вопросов при ответе были раскрыты полностью, лаконично с приведением практических примеров, соответствующие теме вопроса.

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если вопросы при ответе не были раскрыты.

2.6 Комплект заданий для промежуточной аттестации

Вопросы к зачету:

1. Инновационное предпринимательство.
2. Классификация предпринимательских структур.
3. Субъекты и объекты в системе управления предпринимательскими структурами.
4. Цели внутрифирменного предпринимательства.
5. Выбор систем производства и технологий.
6. Внутрифирменные системы управления качеством продукции, работ, услуг.
7. Сущность кадрового обеспечения.
8. Планирование потребности в персонале. Внутренние и внешние источники привлечения персонала.
9. Методы управления персоналом в предпринимательских структурах.
10. Принципы и методы оценки предпринимательской деятельности.
11. Система показателей эффективности предпринимательской деятельности.
12. Организационная модель контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
13. Экономическая безопасность предпринимательской единицы.
14. Сущность предпринимательской тайны.
15. Методы воздействия на виновных в нарушении коммерческой тайны.
16. Сущность предпринимательского риска. Классификация рисков.
17. Методы анализа и управления предпринимательским риском.
18. Возникновение культуры предпринимательства. Элементы культуры предпринимательской деятельности.

19. Формирование культуры предпринимательской единицы. Модель организационной культуры.
20. Элементы этикета предпринимательской структуры.
21. Стратегия развития предпринимательской структуры: понятие, классификация основных видов.
22. Жизненные циклы развития предпринимательских структур.
23. Методика анализа и выбора экономически предпочтительного варианта стратегии комплексного развития ПС.
24. Пути повышения конкурентоспособности предпринимательских структур. Организационные нововведения.
25. Продуктовые и технологические инновации.
26. Методы и порядок формирования предпринимательских структур с помощью нововведений.
27. Формирование конкурентоспособного варианта организации.
28. Алгоритм функционирования механизма управления предпринимательским риском.
29. Методы разработки стратегии развития предпринимательских структур.
30. Сущность и основные особенности предпринимательских структур.

ФОС по дисциплине Управление предпринимательскими структурами

разработаны в соответствии с ПВД ФОС-2017 Университета, ФГОС ВО
направления подготовки 38.03.02 Менеджмент и учебным планом
38.03.02.02.07 "Управление малым бизнесом (в сфере услуг)"
очная форма обучения, 2015 год набора

Разработчик(и)



подпись.

Е.А. Герасимова

инициалы, фамилия



Н.Н. Еронкевич

инициалы, фамилия