

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области
государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области
«Ирбитский мотоциклетный техникум» (ГАПОУ СО «ИМТ»)

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по выполнению самостоятельной работы

по дисциплине

ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2017

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
09.02.04 Информационные системы (по отраслям)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по выполнению самостоятельной работы
по дисциплине

ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Разработчик: Е.С. Замараева, преподаватель ГАПОУ СО «ИМТ»

Методические рекомендации для разработки указаний по выполнению самостоятельной работы по дисциплине ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА для студентов специальности 09.02.04 Информационные системы (по отраслям) разработаны в соответствии с рабочей программой, утвержденной директором ГАПОУ СО «ИМТ».

ГАПОУ СО «ИМТ», г. Ирбит, 2017

Содержание

Введение	4
Тема 1.	6
Тема 2.	7
Тема 3.	10
Тема 4.	13
Тема 5.	14
Тема 6.	16
Тема 7.	18
Тема 8.	19

Введение

Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА предназначены для студентов специальности 09.02.04 Информационные системы (по отраслям).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- сущность понятия «предпринимательство»;
- виды предпринимательской деятельности;
- отрасли права, регулирующие предпринимательство;
- Гражданский Кодекс РФ как основной документ, регулирующий предпринимательскую деятельность;
- права и обязанности предпринимателя;
- формы организации предпринимательских структур и их основных особенностях;
- порядок регистрации юридического лица;
- учредительные документы предпринимательской структуры;
- основные требования, предъявляемых к бизнес – плану;
- основные направления и виды предпринимательской деятельности в отрасли информационных систем;
- факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия и способы их измерения;
- методику анализа конкурентной среды;
- источники финансирования предприятия;
- основные расходные статьи предприятия;
- элементы маркетинга: жизненный цикл товара и стратегии фирмы;
- критерии оценки конкурентоспособности;
- требования к рекламному обращению;
- признаки сегментации рынка, целевой рынок предприятия;
- управленческие структуры, применяемые в предпринимательских структурах;
- особенности фирмы, занимающейся деятельностью связанной с информационными системами и работающей в условиях конкуренции.
- понятие, сущность, формы коррупции.
- основы личного финансового планирования
- виды финансового мошенничества.

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен уметь**:

- отличать предпринимателя от других хозяйствующих субъектов
- определять вид предпринимательской деятельности;
- оформлять отдельные разделы Устава предприятия, учредительный протокол и учредительный договор;
- правильно заполнять заявление на регистрацию юридического лица;
- намечать основные направления деятельности по разработке бизнес- плана конкретного предприятия;
- определять основные направления и виды деятельности конкретного - предприятия в отрасли информационных систем ;
- анализировать возможности фирмы;
- определять преимущества фирмы;
- осуществлять сегментацию рынка и формировать целевые рынки;
- определять факторы конкурентоспособности предприятия;
- определять характер привлекаемых средств, отслеживать пути их распределения;
- анализировать потребительские свойства товара;
- определять конкурентоспособность товара;
- определять вид, форму, средства воздействия и стилевые приемы рекламного обращения и его эффективность.

Содержание методических указаний направлено на формирование элементов общих компетенций, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности (09.02.04) Информационные системы (по отраслям):

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,

потребителями.

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

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

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

Также изучение дисциплины ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА направлено на формирование профессиональных компетенций, включающими в себя способность:

– ПК 1.1. Собирать данные для анализа использования и функционирования информационной системы, участвовать в составлении отчетной документации, принимать участие в разработке проектной документации на модификацию информационной системы

– ПК 1.6. Участвовать в оценке качества и экономической эффективности информационной системы.

В соответствии с рабочей программой дисциплины ОП.12 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА количество часов, отведенное на самостоятельную работу составляет **16**.

	Тема	Количество часов
	Тема 1. Характеристика предпринимательства	2
	Тема 2. Конкуренция предпринимателей	2
	Тема 3. Условия и процессы осуществления предпринимательской деятельности	2
	Тема 4. Бизнес-план предприятия	2
	Тема 5. Предпринимательский риск и успех, культура предпринимательства	2
	Тема 6. Элементы маркетинга.	2
	Тема 7. Финансовое мошенничество.	2
	Тема 8. Личное финансовое планирование	2
	Итого	16

Тема 1. Характеристика предпринимательства

Вопросы для закрепления теоретического материала к практической работе:

1. Может ли индивидуальный предприниматель зарегистрировать предприятие через доверенных лиц?
Если да, то, какие документы для этого нужно.
2. Какие документы требуется сдать для регистрации по прописке ИП?
3. Кто имеет право зарегистрировать ИП?
4. Кто обычно добивается успехов в бизнесе?
5. Может ли работодатель отказать работнику в приеме на работу?
6. Является ли основанием для отказа в приеме на работу отсутствие регистрации работника по месту жительства?
7. 3. Может ли рассматриваться основанием возникновения трудовых отношений фактическое допущение работника к работе?
8. 4. Может ли работник выполнять свою трудовую функцию через представителя?
9. 5. С какого возраста граждане могут заключать трудовые договоры с работодателем?
10. 6. Должен ли работодатель – физическое лицо оформлять трудовую книжку работнику?
11. Что определяет желание покупателей?
12. Что происходит в результате взаимодействия спроса и предложения?
13. Если в силу вступают не рыночные факторы, мы получаем

Тема 2. Конкуренция предпринимателей

Ответить на вопросы теста

1. Тест. Объектом конкуренции являются:

- a) товары и услуги, с помощью которых соперничающие фирмы стремятся завоевать признание и получить деньги потребителя;
- b) фирмы-изготовители и фирмы-услугодатели;
- c) потребности группы потребителей, образующих сегмент рынка;*
- d) группа потребителей, входящих в один сегмент рынка.

2. Основными объектами управления конкурентоспособностью являются:

- a) продажная цена товара и полезный эффект от его использования;
- b) издержки производства и сбыта;
- c) полезный эффект и цена потребления;*
- d) потребительская новизна товара.

3. Расширение компании за счет поглощений и слияний с фирмами своей отрасли, поставляющими сырье и полуфабрикаты – это:

- a) регрессивная вертикальная интеграция;*
- b) прогрессивная вертикальная интеграция;
- c) горизонтальная интеграция;
- d) дополняющая диверсификация.

4. Кто разделил конкурентные стратегии фирмы на стратегию ценового лидерства, стратегию дифференциации и стратегию концентрации?

- a) М. Портер;*
- b) А. Литл;
- c) Ф. Котлер;
- d) И. Ансофф.

5. Одним из вариантов поведения фирм-коммутантов является выполнение функций субпоставщика несложных деталей или полуфабрикатов для более крупной компании (виолента или пациента). Какие меры предосторожности предпринимают мелкие фирмы, чтобы не потерять свободу и не превратиться в придаток монополии:

- a) увеличивают размеры своей фирмы;
- b) стремятся поставлять товары нескольким крупным корпорациям таким образом, чтобы доля каждой из них в общих продажах фирмы не превышала 20% оборота;*
- c) уходят из своей ниши на рынке и приходят туда, где создаются более благоприятные для фирм-коммутантов условия;
- d) ни один ответ не является верным.

Тест - 6. Форма расчета с поставщиками, транспортабельность товара, надежность поставки относятся к:

- a) производственным факторам конкурентоспособности;
- b) рыночным факторам конкурентоспособности;
- c) сбытовым факторам конкурентоспособности;*
- d) сервисным факторам конкурентоспособности.

7. Кто использует стратегию компиляции или стратегию адаптации?

- a) рыночные лидеры;
- b) челенджеры;
- c) нишеры;
- d) последователи.*

8. Удельный вес фирм-челенджеров (по Ф. Котлеру) в общей емкости определенного рынка составляет:

- a) 40%;
- b) 25%;
- c) 20%;
- d) 30%.*

9. К наследственным конкурентным преимуществам персонала относится:

- a) темперамент;*
- b) умение формулировать личные цели и цели коллектива;
- c) умение управлять своими эмоциями;
- d) общительность коммуникабельность.

10. Фирма – это:

- a) управление всеми факторами, обеспечивающими достижение законным путём экономических и социальных преимуществ или выгод;
- b) организация, концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли;

- c) предприятие, способное получать необходимый результат, позволяющий осваивать за определённые сроки закономерное количество изделий без коренного изменения основных производственных фондов;
- d) главное действующее лицо конкурентных отношений на рынке.*

11. Фундаментальная рыночная ниша – это:

- a) сегмент рынка продавца определённого товара или услуги;
- b) ниша фирмы, которую ей удалось удержать в борьбе с конкурирующими предприятиями;
- c) совокупность рыночных сегментов, для которых подходят товары (услуги), производимые данной фирмой;*
- d) ни один ответ не является верным.

12. Конкурирующие фирмы – это:

- a) фирмы, имеющие полностью или частично совпадающую фундаментальную нишу;*
- b) борьба между фирмами на одном рыночном сегменте;
- c) взаимодействие фирм на рынке за получение наивысшей прибыли.
- d) фирмы, находящиеся на одной стадии жизненного цикла и в одной отрасли.

13. Конкурентоспособность товара - это:

- a) степень его притягательности для совершающего реальную покупку потребителя;*
- b) способность фирмы, производящей этот товар, достигать законным путём экономических и социальных преимуществ по сравнению с другими;
- c) закономерность, состоящая в том, что стремление придать товару наилучшие характеристики в одних отношениях заставляет в какой-то мере поступиться его достоинствами в других отношениях.

14. Максимальная цена, которую покупатель считает для себя выгодным заплатить за данный товар – это:

- a) запас конкурентоспособности товара;
- b) потребительская ценность товара;*
- c) цена продажи товара;
- d) себестоимость товара.

15. Какой метод ведения конкурентной борьбы состоит в том, что конкурирующие фирмы стараются привлечь потребителя с помощью повышения потребительской ценности товара:

- a) ценовая конкуренция;
- b) неценовая конкуренция;*
- c) недобросовестная конкуренция;
- d) прямая конкуренция.

16. Стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированной продукции высокого качества:

- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) патентная стратегия;*
- d) эксклюзивная стратегия.

17. Конкурентная стратегия, ориентированная на радикальные нововведения – это:

- a) виолентная стратегия;
- b) коммутантная стратегия;
- c) патентная стратегия;
- d) эксклюзивная стратегия.*

18. Фирмы-виоленты, отличающиеся особо крупными размерами; средним по темпу, но очень устойчивым ростом; широкой диверсифицированностью и наличием сети зарубежных филиалов – это:

- a) «гордые львы»;
- b) «могучие слоны»;*
- c) «неповоротливые бегемоты»;
- d) «хитрые лисы».

19. Тест. Олигополия – состояние рынка, при котором на нём господствует:

- a) небольшое число крупных фирм;*
- b) одна крупная фирма;
- c) небольшое число средних фирм;
- d) большое число крупных фирм.

20. Факторы, характеризующие виолентную стратегию конкурентной борьбы:

- a) гибкость;
- b) экономия на снижении постоянных издержек;*
- c) ставка на радикальные нововведения;
- d) дифференциация продукта.

21. Дифференциация продукта – это:

- a) универсальный приём ценовой конкуренции;

b) процесс создания разновидностей продукта, отличающихся по качественным и сервисным характеристикам, по рекламно-маркетинговому обеспечению, и ориентированных на разные слои потребителей;*

c) процесс проникновения фирмы в смежные отрасли (подотрасли) производства;

d) закономерность, состоящая в том, что две или более фирмы никогда не занимают полностью совпадающую рыночную нишу.

22. Рисковые вложения в деятельность фирм-пионеров (эксплерентов) ради получения сверхвысокой прибыли называют:

a) резервным капиталом;

b) оборотным капиталом;

c) венчурным капиталом;*

d) внеоборотным капиталом.

23. Если темпы роста ниши и нишера уменьшаются, то применяется:

a) стратегия поддержки позиций;*

b) стратегия интеграции;

c) стратегия лидерства в нише;

d) стратегия выхода за пределы ниши.

24. Какие варианты поведения не соответствует фирмам-коммутантам:

a) деятельность в сферах традиционно обслуживаемых только мелким бизнесом;

b) выполнение функций субпоставщика несложных деталей или полуфабрикатов;

c) выпуск товаров или услуг, копирующих чужие изделия;

d) выпуск товаров массового спроса?*

25. Естественная монополия – это:

a) состояние рынка, при котором на нём господствует небольшое число крупных фирм;

b) состояние рынка, при котором на нём господствует одна фирма, производящая товары или услуги более эффективно, чем это делали бы несколько компаний-конкурентов;*

c) состояние рынка, на котором имеется лишь несколько покупателей;

d) состояние рынка, на котором многие фирмы продают дифференцированный продукт.

26. Фирмы, ведущие производственную деятельность в нескольких странах, называют:

a) финансово-промышленными группами;

b) картелями;

c) транснациональными корпорациями;*

d) компания.

27. Какой тип фирмы играет решающую роль на первом этапе научно-технического прогресса (изобретение и внедрение новшества):

a) виоленты;

b) пациенты;

c) эксплеренты;*

d) коммутанты.

28. Совокупность свойств и характеристик продукции, обуславливающих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности, называют:

a) качеством продукции;*

b) уровнем качества продукции;

c) показателем функциональной пригодности;

d) показателем совместимости.

Тест. 29. К сырью и природному топливу не применяются следующие показатели качества товаров:

a) функциональные;

b) эргономические;*

c) безопасности;

d) экологичности.

30. Показатели, характеризующие соответствие изделия типичным размерам и форме человеческого тела и его отдельных частей, называются:

a) антропометрическими;*

b) физиологическими;

c) психофизиологическими;

d) гигиеническими.

Тема 3. Условия и процессы осуществления предпринимательской деятельности

Ответить на вопросы теста

1. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:

- инновации +
- конкуренция
- инициативность +
- риск +
- платежеспособность
- прибыль +

2. Укажите объекты предпринимательской деятельности в зависимости от видов предпринимательства:

1. производственное А. купля-продажа товаров
2. финансовое Б. страхование сделок
3. коммерческое В. преобразование ресурсов в общественно-полезный продукт

Ответ: 1-В, 2-Б, 3-А

3. Какое количество волн выделяют в развитии процесса научного осмысления практики предпринимательства:

- одну
- две
- три +

4. Отметьте побудительные мотивы деятельности предпринимателя, выделенные Й. Шумпетером:

- потребность в господстве, влиянии
- получение максимальной прибыли
- внедрение инноваций +
- стремление к успеху +
- радость творчества при самостоятельном ведении дел.

5. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к производственному предпринимательству:

- наем работников для выполнения различных коммерческих операций
- организация эмиссии простых акций
- ремонтно-строительные работы в животноводстве +
- аренда торговых складов
- плата процентов за краткосрочный кредит
- рекламная деятельность
- приобретение семян +

6. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к коммерческому предпринимательству:

- наем работников для выполнения различных коммерческих операций +
- организация эмиссии простых акций
- ремонтно-строительные работы в животноводстве
- аренда торговых складов +
- плата процентов за кредит
- рекламная деятельность +
- приобретение семян

7. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к финансовому предпринимательству:

- наем работников для выполнения различных коммерческих операций
- организация эмиссии простых акций +
- ремонтно-строительные работы в животноводстве
- аренда торговых складов
- плата процентов за кредит +
- рекламная деятельность
- приобретение семян

8. Какой вид предпринимательства предусматривает торгово-обменные операции по купле-продаже товаров:

- производственное
- коммерческое +
- финансовое

9. Как называется энергичный предприниматель с отрицательной социальной ориентацией

- «Акула» +
- «Рак»
- «Дельфин»

10. Как называется энергичный предприниматель с положительной социальной ориентацией:

- «Акула»

- «Рак»
 - «Дельфин» +
11. Как называется малоэнергичный предприниматель с отрицательной социальной ориентацией:
- «Акула»
 - «Рак» +
 - «Дельфин»
12. Как называется предприниматель с позитивными общественными поступками и умеренной или низкой деловой активностью:
- «Акула»
 - «Рыба» +
 - «Дельфин»
13. Укажите три основные группы навыков, необходимые предпринимателю:
- технологические +
 - концептуальные
 - позитивные
 - экономические +
 - коммуникативные +
- 14.Отметьте разновидности посредников в финансовом предпринимательстве:
- дилеры
 - брокеры +
 - агенты
 - маклеры +
15. Отметьте разновидности посредников в коммерческом предпринимательстве:
- дилеры +
 - брокеры
 - агенты +
 - маклеры
- 16.
17. Спекулянтов на бирже называют:
- дилеры
 - брокеры +
 - агенты
18. Спекулянты, играющие на повышении цены называются:
- «Быки» +
 - «Медведи»
19. Спекулянты, играющие на понижении цены называются:
- «Быки»
 - «Медведи»+
20. Дополните ответ:
Предпринимательская идея – это _____ присущего потребителю желания иметь товары и услуги определенного качества и ассортимента.
- Ответ: «отражение в сознании предпринимателя»
21. Отметьте источники формирования предпринимательских идей:
- достижения науки и техники +
 - товарный рынок
 - конкуренция +
 - географические и структурные «разрывы» +
 - фондовые биржи
22. Укажите положительные стороны выбора формы хозяйствования в виде индивидуального предпринимательства:
- регистрация проще, чем юридического лица +
 - небольшая сумма стартового капитала
 - упрощенная отчетность +
 - упрощенная форма налогообложения +
23. Индивидуальное предпринимательство регистрируется в форме:
- юридического лица
 - физического лица +
24. Отметьте недостатки и слабые стороны индивидуального предпринимательства (ИП):
- ответственность по обязательствам своим имуществом+
 - необходимость выполнять несколько производственно-хозяйственных функций одному человеку+
 - финансово-экономическая уязвимость бизнеса сориентированного на одного человека
 - наличие основных и дополнительных участников в форме хозяйствования.

25. Каковы недостатки акционерной формы хозяйствования:

- обязательства бессрочной выплаты дивидендов +
- ответственность участников АО своим имуществом
- громоздкость управления+
- часть держателей акций не участвуют трудом в деятельности общества+
- число участников не должно быть меньше пяти человек

26. Укажите, какие сферы предпринимательства являются наиболее предпочтительными в настоящее время:

- оказание деловых услуг
- строительство дорог
- торговля потребительскими товарами +
- службы автосервиса +
- общественное питание +

27. Дополните ответ:

Организации, имеющие в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли называются

Ответ: коммерческими

28. Дополните ответ:

Организации, не имеющие основной целью своей деятельности получение прибыли называются

Ответ: некоммерческими

29. Дополните ответ:

Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная деятельность физических и юридических лиц, для которой характерны _____, ответственность, инновации с целью получения прибыли.

Ответ: риск

30. Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная деятельность физических и юридических лиц, осуществляемая с целью:

- получения прибыли+
- помощи нуждающимся
- удовлетворения амбиций

Тема 4. Бизнес-план предприятия

Практическая работа 5 «Составить бизнес-план»

С принятием решения об открытии собственного бизнеса, встает вопрос о правильности организации и доходности этой идеи. Чтобы все функционировало без сбоев, были подсчитаны риски, и в случае кризисных явлений, было просто найти выход из сложившейся ситуации, составляется бизнес-план, который является отличным вспомогательным инструментом руководителя.

Бизнес план – анализ, стратегия развития и прогноз всех экономических явлений на предприятии, который описывает полный жизненный цикл продукции, от её создания до реализации.

Составление бизнес плана уберезет любое предприятие от непредвиденных расходов, а на первоначальном этапе покажет: выгодно ли вообще начинать данное предприятие, будет ли приносить доход и сроки его окупаемости.

Профессионально составленный бизнес план, должен отвечать большому количеству требований, сформулированных на бумаге, со специальными расчетами. Это самый начальный и самый основной шаг, на пути в большой бизнес.

Бизнес план — это совокупное отображение движений денежных потоков и всех экономических изменений.

Но, как и в любом развитии, так и в проекте, необходимо соблюдать последовательность и умеренность, и не стремиться, слишком высоко поднимать планку в развитии. Все должно быть предельно прозрачно и реально.

Грамотно спроектированный бизнес план, может привлечь не только источники дополнительного финансирования, но и помочь найти высококвалифицированный персонал и надежных поставщиков. А уровень составленного бизнес-плана, показывает надежность владельца предприятия и его серьезность.

Бизнес план должен быть составлен не просто правильно, но также он должен быть читаемым и привлекательным, для различных видов инвестирования. Это, конечно, зависит от бизнес идеи и выгодности проекта.

Бизнес план может и должен использоваться как для вновь созданного предприятия, так и для уже функционирующего, на новом этапе его развития или реконструкции.

Задачи работы:

Выполнить практическую работу.

Оформить титульный лист практической работы (приложение К)

Оформить отчет по практической работе (Приложение И)

Вопросы для закрепления теоретического материала к практической работе:

1. В чем сходство и различия бизнес-планов
2. В чем состоит сущность и назначение плана маркетинга для деятельности предприятия?

Инструкция по выполнению практической работы

Внимательно изучить раздаточный и краткий теоретический материал

Изучить порядок выполнения задания.

Методика анализа результатов, полученных в ходе практической работы

Контролем является защита отчета по практической работе.

Порядок выполнения отчета по практической работе

1. Разработайте бизнес-план по созданию малой фирмы по выбранному направлению бизнеса .

Тема 5. Предпринимательский риск, успех и культура предпринимательства

Ответить на вопросы тесты

1. Состав сведений, которые не могут составлять предпринимательскую тайну, определяется:
 - а) Президентом
 - б) политикой предприятия
 - в) законодательством
 - г) руководством предприятия
2. Перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну, может изменяться:
 - а) при смене руководителя
 - б) при изменении организационно-правовой формы
 - в) при изменении характера деятельности
 - г) при внедрении в производство нового оборудования
3. Перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну утверждается:
 - а) руководителем предприятия
 - б) государственными органами
 - в) начальником службы безопасности
 - г) главным бухгалтером
5. К сведениям, которые не могут составлять предпринимательскую тайну, относятся:
 - а) суммы доходов, необходимые для уплаты налогов
 - б) сведения о наличии рабочих мест
 - в) техническая документация
 - г) учредительные документы
6. К сведениям, которые могут составлять предпринимательскую тайну, относятся:
 - а) суммы доходов, необходимые для уплаты налогов
 - б) сведения о наличии рабочих мест
 - в) техническая документация
 - г) учредительные документы
7. Какие работники включаются в комиссию по определению состава предпринимательской тайны?
 - а) юрист
 - б) бухгалтер
 - в) секретарь
 - г) начальник отдела кадров
8. При осуществлении деятельности технологического характера должны иметь защиту следующие сведения:
 - а) конструкторская документация, чертежи, схемы
 - б) программное обеспечение ЭВМ
 - в) сведения о подготовленных к заключению договорах
 - г) планы инвестиций
9. Перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну, зависит от:
 - а) вида осуществляемой деятельности
 - б) сферы предпринимательства
 - в) поставленной цели
 - г) суммы уставного фонда
10. При осуществлении деятельности научно-технического характера должны иметь защиту следующие сведения:
 - а) конструкторская документация, чертежи, схемы
 - б) программное обеспечение ЭВМ
 - в) сведения о подготовленных к заключению договорах
 - г) планы инвестиций
11. При осуществлении деятельности делового характера должны иметь защиту следующие сведения:
 - а) конструкторская документация, чертежи, схемы
 - б) программное обеспечение ЭВМ
 - в) сведения о подготовленных к заключению договорах
 - г) планы инвестиций

Тема: Этика и культура предпринимательства

1. Какие факторы влияют на культуру предпринимательства?
 - а) уровень образования сотрудников
 - б) уровень образования предпринимателя
 - в) действующие правовые нормы и законодательные акты
 - г) общественный менталитет
2. Элементами предпринимательской культуры являются:
 - а) достижение поставленных целей любыми средствами

- б) законность
 - в) вступление в сговор с другими предпринимателями
 - г) честное ведение бизнеса
3. Культура, которая проявляется в крупных фирмах, банках, страховых компаниях – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
4. Культура, которая встречается там, где совершаются выгодные сделки с ценными бумагами, в сферах связанных с модой, спортом и т.д. – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
5. Культура, которая проявляется в строительстве, промышленности и имеет ярко выраженную ориентацию на будущее – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
6. Культура, характеризующаяся относительно малым риском и быстрой обратной связью – это:
- а) культура торговли
 - б) спекулятивная культура
 - в) административная культура
 - г) инвестиционная культура
7. Что включает в себя этикет предпринимателя?
- а) организацию деловых контактов
 - б) внешний облик, манеры
 - в) деловой протокол
 - г) деловую переписку
8. Что включает в себя этикет предпринимателя?
- а) субординацию в деловых отношениях
 - б) внешний облик, манеры
 - в) деловую одежду
 - г) нормы обращения, приветствия и знакомства
9. Какие принципы этикета сформировал Джен Ягер?
- а) делайте все вовремя
 - б) говорите и пишите хорошим языком
 - в) будьте любезны, доброжелательны и приветливы
 - г) думайте о других, а не только о себе
10. Укажите этапы делового общения.
- а) принятие решения
 - б) изучение собеседника
 - в) подготовительный
 - г) установление контакта
11. Укажите правила, Д. Карнеги, следование которым позволяет успешно общаться с людьми?
- а) искренне интересуйтесь другими людьми
 - б) улыбайтесь
 - в) будьте хорошим слушателем
 - г) говорите о том, что интересует вашего собеседника

Тема 6. Элементы маркетинга.

Основные понятия маркетинга

1. Выберите правильное определение маркетинга:

- а) комплексная система производства, транспортировки и хранения материальных ресурсов
- б) деятельность по росту производительности труда в обществе
- в) вид человеческой деятельности, направленной на улучшение социально-экономической и политической обстановки в обществе
- г) **предпринимательская деятельность, управляющая продвижением товаров от производителей до потребителей** ***

2. Появление маркетинга связано:

- а) с техническим прогрессом
- б) **с обострением конкуренции товаропроизводителей** ***
- в) с расширением торговых связей
- г) с обострением конкуренции покупателей

3. В какой стране зародилась научная идея маркетинга?

- а) Индии
- б) Германии
- в) Японии
- г) **США** ***

4. Термин «маркетинг» означает:

- а) торговую деятельность
- б) **исследование рынка** ***
- в) сбытовую деятельность
- г) товарно-денежные отношения

5. Какое из приведенных предложений соответствует маркетинговой ориентации предприятия?

- а) ценовая политика основывается на издержках производства и обращения
- б) производится и продается то, что удастся произвести технологически рационально, надежно и с меньшими издержками
- в) упаковка рассматривается, как средство формирования спроса и стимулирования сбыта и лишь затем как средство хранения, транспортировки товара, удобства торговли
- г) **руководство деятельностью предприятия ориентируется на учет желаний, потребностей и интересов потребителей** ***

6. Когда в нашей стране стал применяться маркетинг:

- а) в период НЭПа
- б) в период экономических реформ 60-х гг. XX в.
- в) с началом перестройки
- г) **в первой половине 90-х гг.** ***

7. Что такое идеальный товар?

- а) любой товар, лежащий на прилавке
- б) **товар, полностью удовлетворяющий потребность покупателя** ***
- в) импортный товар очень высокого качества
- г) товар, спрос на который очень высок

8. Запрос (спрос) – это:

- а) давнее желание купить японский телевизор
- б) желание иметь автомобиль иностранного производства
- в) постоянно испытываемая потребность в еде
- г) **желание приобрести автомобиль - иномарку, подкрепленное финансовыми возможностями** ***

9. Что является товаром:

- а) **стихотворения, опубликованные в поэтическом сборнике** ***
- б) телевизор нового поколения, демонстрируемый на выставке
- в) целебная минеральная вода, залитая в сосуд непосредственно из источника
- г) изделие народного промысла, выставленное в музее

10. Что означает конкурентоспособность товара:

- а) **возможность товара быть проданным на рынке при наличии конкурирующих товаров** ***
- б) активная рекламная кампания по отношению к товару
- в) реализация товара по относительно низкой цене
- г) положительная реакция на товар во время опроса потенциальных потребителей

11. Примером человеческих потребностей является:

- а) **потребность человека в пище** ***
- б) **потребность в безопасности** ***
- в) **потребность в общении** ***

12. Маркетинг – это :

а) **вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена *****

б) **умение и искусство трансформировать нужды и запросы потребителей в конкретные товары и услуги *****

в) деятельность по сбыту готовой продукции

г) учет материальных ценностей

13. Рынок продавца – это такой рынок, на котором:

а) больше власти имеют покупатели

б) **больше власти имеют продавцы *****

в) более активными «деятелями рынка» приходится быть продавцам

г) **более «активными деятелями рынка» приходится быть покупателям *****

14. Известны следующие формы конкуренции:

а) **ценовая *****

б) **неценовая *****

в) межотраслевая

г) монополистическая

15. Какие модели конкуренции характерны для современного рынка:

а) **монополистическая конкуренция *****

б) чистая конкуренция

в) чистая монополия

г) **олигополия *****

Тема 7. Финансовое мошенничество.

Тест по теме «Финансовое мошенничество»

1) Согласно ст. 159 УК РФ, мошенничество, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием, наказывается:

- a) Штрафом или исправительными работами
- b) Ограничением или лишением свободы
- c) Все перечисленное

2) Куда обращаться потребителю финансовых услуг в случае нарушения его

- a) Банк России, Роспотребнадзор, правозащитные организации
- b) Правоохранительные органы, финансовый омбудсмен
- c) Все перечисленное

3) Микрофинансовая организация не вправе привлекать денежные средства физических лиц, кроме

- a) Денежных средств своих собственных учредителей (участников, акционеров)
- b) Физических лиц, самостоятельно предоставляющих микрофинансовой компании займ на сумму не менее 1,5 млн рублей
- c) Оба утверждения верны

4) На сайте Банка России перечислены основные признаки финансовых пирамид. Согласно этим признакам, определите, какая компания с большей вероятностью вызовет подозрение у финансово-грамотного человека?

- a) Банк проводит широкую рекламную кампанию вкладов с повышенной
- b) Инвестиционная компания предлагает инвестировать средства в паевые фонды. В прошлом инвесторы фондов получили доход, но компания не гарантирует аналогичные доходы в будущем
- c) Компания привлекает денежные средства для вложения в «уникальный проект», при этом отсутствует точное определение ее деятельности. Для регистрации в проекте участникам необходимо внести первоначальный взнос. Доходность гарантируется

5) Возможность потерять деньги в связи с наступлением каких-либо предвиденных или непредвиденных обстоятельств — это:

- a) Финансовые убытки
 - b) Финансовые отношения
 - c) Финансовые риски
 - d) Финансовое мошенничество
- б) Совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения — это:
- a) Административный проступок
 - b) Финансовое мошенничество
 - c) Финансовые риски
 - d) Особые жизненные ситуации

Тема 8. Личное финансовое планирование

Задача №1.

Б. — старший следователь районной прокуратуры — принял к производству материал об изнасиловании В. группой несовершеннолетних лиц. Родители подозреваемых договорились между собой дать следователю взятку за освобождение их детей от уголовной ответственности.

Через месяц А. и Ж. обратились к заведующей юридической консультацией Д. с просьбой за взятку в любом размере работнику прокуратуры помочь добиться освобождения их сыновей от ответственности.

Д. передала предложение родителей Б., который согласился за взятку вынести постановление об отказе в возбуждении уголовного дела.

Получив от А. 400 тыс. руб., Д. из этой суммы передала Б. 300 тыс. руб., а остальную часть (100 тыс. руб.) присвоила.

Задача №2.

Директор средней общеобразовательной школы, получив бюджетное финансирование в сумме 2 млн. руб. на выплату заработной платы учителям, скрыл этот факт от сотрудников. Денежные средства разместил на депозитном счете в банке, где обслуживалась школа. Через полгода, по истечении срока действия депозитного договора, получив доход в сумме 250 тыс. руб., директор выплатил причитающуюся работникам заработную плату, а себе и сотрудникам выписал премии из средств, полученных по депозитному договору.

Изменится ли квалификация содеянного, если будет установлено, что в результате невыплаты заработной платы несколько сотрудников скончались от голода?