

Примерные оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

«Технологическое предпринимательство»

Примерный перечень вопросов

- 1) Целью предпринимательства является:
 - a. Удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах
 - b. Пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
 - c. **Систематическое получение прибыли**
 - d. Систематическая уплата налогов
- 2) Какие бывают формы предпринимательства?
 - a. Частное, общее, государственное
 - b. **Индивидуальное, партнерское, корпоративное**
 - c. Индивидуальное, совместное
 - d. Индивидуальное, частное, государственное
- 3) К объектам предпринимательской деятельности можно отнести:
 - a. **Выполненная работа**
 - b. **Оказанная услуга**
 - c. **Изготовленная продукция**
 - d. Отчётные документы
- 4) Процесс, в ходе которого изобретение или открытие доводится до стадии практического применения и начинает давать экономический эффект:
 - a. Инновация
 - b. Самоорганизация
 - c. Нововведение
 - d. **Новаторство**
- 5) Отметьте разновидности посредников в финансовом предпринимательстве:
 - a. Дилеры

- b. Брокеры**
 - c. Агенты
 - d. Маклеры**
- 6) При более высоком уровне цены точки безубыточности будет достигнута при:
 - a. Меньшем объеме производства**
 - b. Неизменном объеме реализации
 - c. Большем объеме реализации
 - d. Большем объеме производства
- 7) Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами:
 - a. Чистая прибыль
 - b. Маржинальная прибыль**
 - c. Балансовая прибыль
 - d. Чистый доход
- 8) Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении:
 - a. Розничной цены потребительских товаров**
 - b. Издержек производства
 - c. Отпускной цены на продукцию производственного назначения
 - d. Объема спроса на товар
- 9) В какую сторону цена может отклоняться от стоимости?
 - a. Цена может быть выше или ниже стоимости**
 - b. Цена всегда равна стоимости
 - c. Цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях
- 10) Какова может быть цель первого телефонного контакта с потенциальным клиентом?
 - a. Продажа
 - b. Создание благоприятного впечатления о себе и своей компании
 - c. Достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии**
 - d. Возможность выделиться перед руководством в выгодном свете

- 11) Ключевой клиент – это:
- Такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж**
 - Представители крупных предприятий
 - Партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет
- 12) Почему люди приобретают дорогие товары?
- Не умеют считать свои деньги
 - Удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств
 - Более дорогие товары - более надежны и качественны**
 - Интереснее работают
- 13) Если инвестор сформулировал «портфель роста», то он рассчитывает на рост:
- ВВП
 - Курсовой стоимости ценных бумаг портфеля**
 - Количества ценных бумаг в портфеле
 - Темпов инфляции
- 14) Для определения IRR проекта используется метод:
- Цепных подстановок
 - Наименьших квадратов
 - Последовательных итераций**
 - Критического пути
- 15) На принятие решения об инвестировании не оказывает влияния норма амортизации:
- Ожидание инфляции
 - Цена потребительской корзины**
 - Ожидаемый спрос на продукцию
 - Налоги на предпринимательскую деятельность
 - Норма амортизации