

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