# Структура контрольной работы

Содержание работы выполняется в соответствии со следующей структурой:

1. *Теоретическая часть:*
	1. Текст теоретического задания;
	2. Ответ на теоретическое задание.
2. *Ситуационная (практическая) часть:*
	1. Текст ситуационной (практической) задачи;

**ВАРИАНТ 9**

* 1. Ответ на практическую задачу.
1. *Список использованных источников.*

Ответ на теоретическую часть контрольной работы оформляется следующим образом: переписывается содержание теоретического вопроса, затем дается полный, развернутый, подробный, логически выстроенный ответ. С целью структурирования текста ответ на теоретический вопрос должен быть разделен на пункты и подпункты (два-три пункта по два- три подпункта). Выводы по теоретическому вопросу являются самостоятельным заключительным элементом ответа, поэтому в структуру пунктов (подпунктов) не включаются и не нумеруются. Ответ должен содержать:

1. анализ доступных материалов-источников (монографий, учебников, учебных пособий и т.д.) по заданной теме с подробным изложением основных понятий, классификаций, методик и т.д., приводимые материалы, должны содержать ссылки на первоисточник и быть оформленными должным образом;
2. достоверные факты, подкрепленные проверенными эмпирическими данными, количественными данными;
3. сравнительный анализ минимум 4-5 мнений, высказываний ученых по данному вопросу, с обязательными указаниями (ссылками) на источники материала;
4. конкретные примеры (с указанием компаний, фактов, дат, событий, явлений и т.д.), позволяющие студенту продемонстрировать усвоение приводимого теоретического материал и позволяющие подкрепить его собственную позицию по исследуемому вопросу. Примеры должны быть сформулированы самостоятельно на основе доступных источников информации (анализа научных статей, Интернет истопников, новостных лент и т.д.), с указанием ссылки на первоисточник.
5. обоснованные самостоятельные выводы, сделанные автором работы.

Ответ на ситуационную (практическую) часть контрольной работы оформляется по предложенному стандарту, а именно:

1. полностью переписывается задание (условие задачи);
2. раскрывается содержание темы, выполняется задание, дается развернутый ответ на вопросы. Обязательным условием является наличие ссылок на литературные источники (в том числе электронные ресурсы сети Интернет), приведение в качестве аргументации мнений экспертов.

Задание заключается в последовательном выполнении следующих этапов:

1. Описание анализируемого объекта исследования

Студенту предлагается самостоятельно имитировать организацию предприятия **по конкретному виду экономической деятельности, согласно выбранному варианту контрольной работы** (сгенерировать идею создания предприятия, определить товарный ассортимент, организационно-правовую форму и т. д.). Конкретный вид экономической деятельности выбирается (уточняется) студентом самостоятельно в рамках класса видов деятельности, указанного в варианте задания.

Для возникновения идеи создания бизнеса можно использовать такие методы как

«мозговой штурм», метод «ментальные карты», метод фокальных объектов, метод «6 шляп» и т.д. (см. тему 3 «Как создать бизнес»)

Результатом выполнения данного этапа должен стать заполненный шаблон «Паспорт проекта» (приложение 2).

Для заполнения данного шаблона необходимо:

а) определить проблему клиента (проблемную ситуацию), которую Вы собираетесь решить и представить ее в виде следующей формулировки «Наш …. (описание пользователя 1-2 словами) хочет …. (цель/желание/потребность пользователя), но не может, потому что ему мешают …. (барьеры, ограничения и т.д.), а существующие …. (альтернативные существующие решения) обладают … (указать конкретные недостатки).

б) предложить решение обозначенной проблемы «Мы предлагаем для … (указать пользователя» наше ... (описать решение в 2-3 слова), которое будет …… (описать основную

функцию, связанную с проблемой нашего пользователя) и иметь ….. (указать преимущества).

1. Определение потребительских сегментов (сегментирование рынка)

Необходимо проанализировать рынок потребителей и выделить целевые сегменты выбранного рынка, на которых и сосредоточить свое внимание, чтобы не допустить рассредоточение ресурсов.

Вы можете выделить максимум 2-3 сегмента рынка, на которые нацелен ваш продукт/услуга. Опишите, что это за сегменты и обоснуйте, почему Вы думаете, что именно они будут являться Вашими потребителями. Для этого помогут ответы на вопросы : Как часто сталкивается Ваш клиент с данной проблемой,

По каждому сегменту необходимо описать предполагаемых потребителей по основным параметрам:

* + Географические (территориальные границы)
	+ Демографические (возрастная пирамида, половая принадлежность, состав

семьи)

* + Экономические (доходы, уровень потребления, уровень сбережений,

престижность)

* + Социально-культурные (профессия, уровень образования, отношение к религии, обычаи, традиции и язык)
	+ Психографические (привычки, образ жизни, стиль)
	+ Поведенческие (статус постоянного клиента, поиск выгод, степень нуждаемости, эмоциональное отношение к продукту)

Полученные данные внесите в таблицу:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Параметры** | **Сегмент 1** | **Сегмент 2** | **Сегмент 3** |
| Географические |  |  |  |
| Демографические |  |  |  |
| Экономические |  |  |  |
| Социально-культурные |  |  |  |
| Психографические |  |  |  |
| Поведенческие |  |  |  |

\*Если у вас только один сегмент, то заполняете один столбец

1. Ценностное предложение

Исходя из результатов выполнения предыдущего этапа следует понять, что важно для покупателя, каковы его главные потребности, и на этой основе сформулировать предложение, которое бы отвечало потребностям и ценностям потребителя.

Заполните шаблон ценностного предложения, начиная со стороны клиента.



1. Каналы продвижения, торговые цепочки

Необходимо рассказать о том, как и где вы планируете искать клиентов. Из образа жизни потребителя и его медиапредпочтений следует выбрать каналы распространения информации о товаре и способы его продажи.

Для этого необходимо провести анализ всех возможных способов продвижения товара, обосновать свой выбор и произвести необходимые расчеты. Для этого необходимо заполнить следующую таблицу:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа клиентов (сегмент) | Способ контакта | Общая стоимость | Количество контактов | Цена на1контакт | Число клиентов (примерное) | Цена за 1 клиента(примерн ая) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Пояснение:

Группа клиентов (сегмент) – определены в первом блоке данного задания

Способ контакта – вид рекламоносителя (листовка, баннер, аккаунт в социальной сети, ролик на TV и радио, таргеттированная реклама, прямые продажи и т.д.)

Общая стоимость – полные затраты на организацию такого канала продвижения Количество контактов – количество тех потенциальных потребителей, которые увидят

данную рекламу

Цена на 1 контакт – Общая стоимость / Количество контактов

Число клиентов (примерное) – число клиентов, которые придут к вам совершать покупки именно по данному каналу продвижения

Цена за 1 клиента (примерная) - Общая стоимость / Число клиентов (примерное)

Проанализируйте таблицу и отметьте (выделить красным цветом) самые неэффективные каналы привлечения клиентов.

1. Отношения с клиентами.

Необходимо разработать и прописать комплекс инструментов, которые будете использовать для того, чтобы привлечь клиентов, создать постоянную клиентскую базу, а также удержать их.

Пропишите, какими способами/средствами вы планируете выстраивать отношения с клиентами:

* поддерживать отношения с клиентами
* развивать отношения с клиентами
* привлекать новых клиентов Возможные типы поддержки:

-персональная поддержка самообслуживание автоматизированное обслуживание создание сообществ

и др.

1. Ключевые виды деятельности

Ключевые виды деятельности - это самые важные виды деятельности компании, без которых невозможна ее успешная работа. Продумайте и пропишите список видов деятельности, от которых будет получать доход ваш будущий бизнес. Обозначьте и подробно пропишите направления, в которых бизнес может развиваться в дальнейшем, заполните таблицу

|  |  |
| --- | --- |
| На текущий момент | Будущее |
| Ключевой вид деятельности (основной вид деятельности отвечает нашему ценностномупредложению?) | Дополнительные виды деятельности | Ключевой вид деятельности(с помощью чего может увеличить поток доходов?) | Дополнительные виды деятельности |
| …. | … | … | … |

1. Ключевые ресурсы.

Продумайте и пропишите список ресурсов (в каждом типе ресурсов указав конкретное наименование и необходимое количество), которые вам могут понадобиться для создания, поддержания, реализации, доставки и обслуживания ценностных предложений для конкретных потребителей. В качестве вывода после таблицы продумайте возможное сочетание типов ресурсов и необходимого количества.

|  |  |
| --- | --- |
| Тип ресурса | Описание ресурса |
| Человеческие |  |
| Материальные |  |
| Интеллектуальные |  |
| Финансовые |  |

1. Основные партнеры

Необходимо обосновать, кто может помочь в достижении целей: поставщики, производители основных и сопутствующих элементов, важно понимать, как привлечь их в свой проект. В приведенной ниже таблице следует прописать наименование и вид деятельности партнера и какие ключевые ресурсы могут быть получены от партнера, в чем

будет наша выгода и выгода партнера

|  |  |
| --- | --- |
| Партнер (наименование и вид деятельности) | Какими ключевыми ресурсами обладает партнер (чем может быть полезен) |
| … | … |

1. Потоки поступления доходов

В любом бизнесе потоки доходов можно разделить на 2 типа: а) разовая сделка (плата за продажу товаров/услуг)

б) регулярный доход от периодических платежей:

-плата за использование

-плата за подписку

-плата за лицензию

-арендная плата

Проанализируйте возможные потоки доходов и ответьте на следующие вопросы:

* За что мне платят клиенты сейчас?
* За что они готовы платить еще?
1. Расходы затрат

Необходимо предусмотреть все затраты, которые предстоят компании. Издержки можно подсчитать, если определены ключевые партнеры, ресурсы и виды деятельности.

Затраты бывают:

* + Постоянные затраты - не зависят от объемов производства и продаж (зарплата сотрудников, арендная плата, затраты на рекламу и маркетинг и т.д.).
	+ Переменные затраты - зависят от объемов производства и продаж (мотивационная часть заработной платы, расходы на сырье и материалы и т.д.).

Проанализируйте возможные статьи затрат и ответьте на следующие вопросы:

* Без каких расходов компания не сможет успешно функционировать?
* Какие виды деятельности и какие ресурсы требуют наибольших затрат?
* От каких затрат мы можем /не можем отказаться в рамках нашей бизнес-модели?
1. Составление бизнес-модели

Необходимо заполнить шаблон бизнес-модели, внеся наиболее значимые, яркие, ключевые фразы, написанные вами в предыдущих разделах в соответствующие ячейки графического шаблона.

Шаблон бизнес-модели (по А.Остервальдеру)

Итоговая, заполненная бизнес-модель должна быть расположена на странице формата А4, ориентация - альбомная закладка.

Список использованных источников должен содержать не менее 10 источников не старше 5 лет и должен быть оформлен в соответствии со стандартом оформления письменных работ НГУЭУ.

# Требования к правилам оформления текста контрольной работы.

Контрольная работа оформляется в соответствии с требованиями, установленными внутренним стандартом НГУЭУ «Оформление письменных студенческих работ».

Самостоятельная работа студентов выполняется с применением компьютерных печатающих устройств при использовании текстового редактора Microsoft Office Word. Работа выполняется на белой бумаге на одной стороне листа А4 (210297 мм) через 1,5 интервала, шрифтом Times New Roman, 14 пт., форматирование текста по ширине, заголовков

— по центру; страница должна иметь поля: левое – 2,5 см, правое – 1,5 см, верхнее – 2 см, нижнее – 2 см. Абзацный отступ – 1,25 см. Объем работы – 15-20 листов. Уникальность (оригинальность) текста работы, согласно проверке в системе «Антиплагиат.вуз», должны быть не менее 50%. Образец титульного листа письменной самостоятельной работы представлен в приложении.

В обязательном порядке обучающиеся должны произвести загрузку выполненной контрольной работы на Образовательный портал НГУЭУ (<https://sdo.nsuem.ru/>) внутри соответствующего дисциплине курса. Контрольная работа загружается обучающимися в срок с начала обучения по дисциплине, но не позднее, чем за 10 рабочих дней до начала сессии.

РАЗДЕЛ 3. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

* 1. Варианты контрольных работ.

# Вариант № 1

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Виды предпринимательской деятельности и особенности выбора для малой предпринимательской организации

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – производство пищевых продуктов

# Вариант № 2

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Предпринимательская среда

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Производство напитков

# Вариант № 3

***Тема:*** Правовое регулирование предпринимательской деятельности

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – производство текстильных изделий

# Вариант № 4

*Теоретическая часть*

***Тема:*** История предпринимательства в России

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – производство бумаги и бумажных изделий

# Вариант № 5

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Сущность деловой этики и культуры предпринимательства

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Рыболовство и рыбоводство

# Вариант № 6

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Генерация предпринимательских идей

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Производство мебели

# Вариант № 7

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Процесс управления предпринимательскими рисками

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Ремонт и монтаж машин и оборудования

# Вариант № 8

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Источники финансирования для создания бизнеса

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт

# Вариант № 9

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Система государственной поддержки предпринимательской деятельности.

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами

# Вариант № 10

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Бизнес-модели современного предпринимательства

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Деятельность издательская

# Вариант № 11

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Управленческие решения и способы их принятия

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги

# Вариант № 12

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Сущность и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Операции с недвижимым имуществом

# Вариант № 13

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Рыночный анализ: выбор рыночной ниши, изучение и анализ рынка

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка

# Вариант № 14

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Возникновение и формирование культуры предпринимательской организации за рубежом

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Образование

# Вариант № 15

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Сущность рисков в предпринимательстве их функции

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений

# Вариант № 16

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Особенности и отличительные черты организации (регистрации) и управления малой предпринимательской организации от крупного бизнеса

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – производство резиновых и пластмассовых изделий

# Вариант № 17

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Планирования в предпринимательстве: значение и роль стратегического планирования и бизнес-плана

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Деятельность домашних хозяйств с наемными работниками

# Вариант № 18

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Современные тренды и тенденции предпринимательства: направления бизнеса, технологии и рынки

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Строительство зданий

# Вариант № 19

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Предпринимательский университет: концепция, ключевые подходы, зарубежный опыт

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях

# Вариант № 20

*Теоретическая часть*

***Тема:*** Теневая экономика и малое предпринимательство: незаконная, недобросовестная деятельность и мошенничество

*Ситуационная (практическая) часть*

Вид экономической деятельности – Деятельность в области права и бухгалтерского

учета

* 1. *Критерии оценки*

Выполненная контрольная работа оценивается по 100-балльной шкале. За верное решение заданий контрольной работы начисляются баллы в соответствии со следующей таблицей:

|  |  |
| --- | --- |
| *Задание для контрольной работы* | *Баллы* |
| Теоретическая часть | 30 |
| Ситуационная (практическая) часть | 70 |

Теоретическая часть оцениваются критериям приведенным ниже

|  |  |
| --- | --- |
|  | Балловая оценка элементов задания |
| Полнота анализа доступных материалов- источников, при изложениисодержания темы | Корректность выполнения задания (заполнение таблицы), наличие пояснений | Полнота и точность ответов на вопросы к теоретическому заданию | Стиль изложения ответа (логичность выводов) | Итого максимальное количество баллов по заданию |
| Кол-во баллов | 0 - 15 | 0 - 10 | 0 - 10 | 0 - 5 | 0 - 30 |

Ситуационная (практическая) задача оцениваются по следующим критериям:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Балловая оценка элементов задания |
| Выбор объекта исследования, полнота ответа на каждый вопросзадания | Теоретическая обоснованност ь действий в процессе решения задачи | Доказательная база, подкрепление материала фактами, количествен- нымиданными | Стиль решения и ответа (логичность выводов) | Обоснован- ность выводов, уместность примеров | Итого максимальное количество баллов по заданию |
| Кол-во баллов | 0 - 15 | 0 - 15 | 0-20 | 0 - 10 | 0 - 10 | 0 - 70 |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Шаблон «Паспорт проекта»**

