



Автономная некоммерческая образовательная организация  
высшего образования  
«Воронежский экономико-правовой институт»  
(АНОО ВО «ВЭПИ»)



## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Бизнес-планирование

(наименование дисциплины (модуля))

Менеджмент организации

(наименование ДПП профессиональной переподготовки)

Квалификация выпускника \_\_\_\_\_

Менеджер организации

(наименование квалификации)

Форма обучения \_\_\_\_\_

очно-заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Рекомендован к использованию филиалами АНОО ВО «ВЭПИ»

Воронеж 2025

Фонд оценочных средств по дисциплине рассмотрен и одобрен на заседании кафедры менеджмента.

Протокол заседания от « 01 » сентября 2025 г. № 1

Заведующий кафедрой



(подпись)

И.С. Иголкин

(инициалы, фамилия)

Руководитель обучения по программе



(подпись)

А.А. Галкин

(инициалы, фамилия)

Разработчик



(подпись)

Н.А. Лунова

(инициалы, фамилия)

## 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ДПП

Целью проведения дисциплины «Бизнес-планирование» является достижение следующих результатов обучения:

Код компетенции	Наименование компетенции
1	2
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций
ПК-7	Способен использовать навыки поэтапного участия работников структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации в проведении маркетинговых исследований, определении перспектив развития организации, разработке предложений по составлению бизнес-планов контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений
ПК-13	Способен моделировать бизнес-процессы и разрабатывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции, выявлению резервов роста производительности труда за счет повышения качества нормирования

## 2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, шкалы оценивания

Показателями оценивания компетенций являются следующие результаты обучения:

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
1	2	3
ОПК-4	ИОПК-4.1. Выявляет и оценивает новые рыночные возможности для разработки бизнес-планов	Знает основные модели маркетинга. Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений. Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации.
	ИОПК-4.2. Разрабатывает и реализует бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Знает основные принципы и правила составления бизнес-плана. Умеет разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса. Владеет методами экономического обоснования бизнес-плана.
ПК-7	ИПК-7.1. Владеет теорией, методологией поэтапного участия работников структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации в проведении маркетинговых	Знает основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности. Умеет формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований. Владеет базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации.

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
1	2	3
	исследований, определении перспектив развития организации	
	ИПК-7.2. Подбирает или разрабатывает предложения по составлению бизнес-планов контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений	Знает этапы и методы реализации бизнес-планов. Умеет координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ. Владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов.
ПК-13	ИПК-13.1. Знает формы и направления, приемы и методы моделирования бизнес-процессов и разработки мероприятий по снижению трудоемкости продукции	Знает виды и принципы моделирования бизнес-процессов. Умеет организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции. Владеет методами анализа бизнес-процессов
	ИПК-13.2. Разрабатывает механизм резервов роста производительности труда за счет повышения качества нормирования	Знает резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования. Умеет выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации. Владеет навыками расчёта показателей нормирования труда.

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
1	Тема 1. Бизнес-план в системе планирования предприятия	ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2)	Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования. Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации	Реферат. Устный опрос	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
		ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)	<p>и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>		
2	Тема 2. Структура и содержание разделов бизнес-плана	ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2) ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)	<p>Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать</p>	Реферат. Устный опрос. Проблемно-аналитическое задание	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
			<p>деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>		
3	Тема 3. Основные задачи бизнес - планирования и инвестирования международной деятельности	<p>ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2)</p> <p>ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2)</p> <p>ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)</p>	<p>Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные</p>	Устный опрос. Проблемно-аналитическое задание	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
			<p>для организации</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>		
4	<p>Тема 4.</p> <p>Формирование инвестиционно-го замысла и оценка эффективности инвестиционно-го проекта</p>	<p>ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2) ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)</p>	<p>Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками</p>	<p>Устный опрос. Кейс</p>	<p>«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
			<p>поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>		
5	Тема 5. Маркетинговый план	<p>ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2) ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)</p>	<p>Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>	<p>Устный опрос. Проблемно-аналитическое задание. Кейс</p>	<p>«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
6	Тема 6. Организационный план	ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2) ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)	<p>Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>	Устный опрос. Проблемно-аналитическое задание	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»
7	Тема 7. План производства	ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1)	Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности	Устный опрос. Кейс	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
		ИПК-7.2) ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)	<p>труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>		
8	Тема 8. Финансовый раздел бизнес-плана	ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2) ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)	<p>Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников</p>	Устный опрос. Проблемно-аналитическое задание. Решение задач	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
			<p>структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>		
9	Тема 9. Риски в бизнес-планировании	<p>ОПК-4 (ИОПК-4.1 ИОПК-4.2) ПК-7 (ИПК-7.1 ИПК-7.2) ПК-13 (ИПК-13.1 ИПК-13.2)</p>	<p>Знает основные модели маркетинга; основные принципы и правила составления бизнес-плана; основные принципы и методы организации маркетинговой деятельности; этапы и методы реализации бизнес-планов; виды и принципы моделирования бизнес-процессов; резервы и факторы роста производительности труда; показатели качества нормирования.</p> <p>Умеет выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов, компетенций и ограничений; разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса; формулировать задачи поэтапного участия работников структурного подразделения промышленной организации в проведении маркетинговых исследований; координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; организовывать мероприятия по снижению трудоемкости</p>	Реферат. Решение задач. Кейс	«отлично» «хорошо» «удовлетворительно» «неудовлетворительно»

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	2	3	4	5	6
			<p>продукции; выявлять резервы роста производительности труда и выбирать источники роста производительности труда оптимальные для организации.</p> <p>Владеет методами идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации; методами экономического обоснования бизнес-плана; базовыми методами и стандартными инструментами управления маркетингом в организации; навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; инструментами оценки эффективности выполнения бизнес-планов; методами анализа бизнес-процессов; навыками расчёта показателей нормирования труда</p>		
ИТОГО			Форма контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации	Шкала оценивания
			Зачет	Устный ответ	«зачтено» «не зачтено»

**Критерии оценивания результатов обучения  
для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине**

**Шкала оценивания устного опроса**

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
1	2	3	4	5
полнота ответа	полностью раскрыто содержание вопроса	содержание вопроса в основном раскрыто	неполное знание теоретического материала	не раскрыто основное содержание учебного материала
правильность ответа	материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология; продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию преподавателя	в изложении допущены небольшие пробелы, не искавшие содержание ответа; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя.	непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; имеются затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии	обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии
использование примеров	теоретические положения подкреплены конкретными примерами, показана способность применять их в новой ситуации	приводятся примеры, не раскрывающие в полной мере теоретические положения	не может применить теорию в новой ситуации	не приводятся примеры
самостоятельность ответа	ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов	ответ прозвучал самостоятельно, с одним наводящим вопросом	при ответе использованы наводящие вопросы преподавателя	не может самостоятельно ответить на вопрос

## Шкала оценивания реферата

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
1	2	3	4	5
полнота изложения	реферат является информативным, объективно передаёт исходную информацию, а также корректно оценивает материал, содержащийся в первоисточнике	не раскрыты отдельные вопросы	тема раскрыта частично	тема раскрыта не полностью
степень использования в работе результатов исследований и установленных научных фактов	в работе в полной мере использованы результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме	в работе частично использованы результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме	в работе использованы некоторые результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме	в работе не использованы результаты исследований и установленных научных фактов по данной теме
дополнительные знания, использованные при написании работы	в работе в полной мере использованы дополнительные знания	в работе частично использованы дополнительные знания	в работе использованы некоторые дополнительные знания	в работе не использованы дополнительные знания
уровень владения тематикой	полностью владеет темой	не владеет отдельными вопросами по данной теме	частично владеет темой	не владеет темой
логичность подачи материала	Материал изложен логично	Иногда логичность изложения нарушается	Логичность прослеживается слабо	Материал изложен нелогично
правильность цитирования источников	источники процитированы правильно, нет плагиата	незначительные ошибки в цитировании	грубые ошибки в цитировании источников	допущен плагиат
правильное оформление работы	реферат оформлен правильно	незначительные ошибки в оформлении	грубые ошибки в оформлении	реферат оформлен неправильно
соответствие реферата стандартным требованиям	реферат полностью соответствует стандартам	реферат соответствует стандартам, но допущены незначительные отступления	реферат частично соответствует стандартам	реферат не соответствует стандартам

## Шкала оценивания задачи

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Понимание ситуации, находящейся в основе решения задачи	Самостоятельно вникает в сущность ситуации, находящуюся в основе решения задачи	Понимает ситуацию, находящуюся в основе решения задачи с наводящими указаниями	Делает определённые ошибки в понимании ситуации, находящейся в основе решения задачи	Неверно понимает ситуацию, находящуюся в основе решения задачи
Знание необходимых расчетных методик и формул	Применяет теоретический материал для поиска необходимых расчетных методик и формул	Находит соответствующие заданию расчетные методик и формулы с наводящими указаниями	Находит соответствующие заданию расчетные методик и формулы	Не знает необходимые расчетные методик и формулы, не может найти их в готовом теоретическом материале
Правильность хода рассуждений	Ход рассуждений не содержит ошибок	Ход рассуждений меняет по мере получения наводящих указаний	Ход рассуждений содержит определенные ошибки.	Не может рассуждать по поводу выполнения задания или ход рассуждений содержит грубые ошибки.
Применение формул или алгоритма действий для решения многошаговых заданий	Может решать многошаговые задания с использованием нескольких формул, или нескольких алгоритмов действий	Решает только одношаговые задачи с наводящими указаниями по использованию формул или алгоритмов действий	В применения формул или алгоритма действий решает только простые задачи, подставляя значения в имеющуюся формулу или	Не может высказать никаких предположений о том, как применять готовые формулы или алгоритма действий
Понимание логики и многовариантности развития событий	Рассматривает несколько сценариев развития событий и правильно анализирует их, находя нужные решения	Рассматривает только один сценарий развития событий и анализирует их с некоторыми недостатками	Не всегда понимает, как будут развиваться события в дальнейшем и анализирует их с наводящими указаниями	Делает неверные выводы по дальнейшему развитию событий.
Решение задачи с изменением ситуации, находящейся в основе решения	Самостоятельно вникает в сущность изменения ситуации, находящуюся в основе решения задачи	Понимает изменение ситуации, находящейся в основе решения задачи с наводящими указаниями	Делает определенные ошибки в понимании изменений ситуации, находящейся в основе решения задачи	Неверно понимает изменения в ситуацию, находящуюся в основе решения задачи
Последовательность в определении шагов выполнения задачи	Строгая последовательность в определении шагов выполнения задания	Несущественное нарушение последовательности в определении шагов выполнения задания	Существенное нарушение последовательности в определении шагов выполнения задания	Непоследовательность в определении
Умение самостоятельно составить задачу по заданной теме	Самостоятельно и правильно составляет задачу по теме	Составляет задачу по теме с наводящими указаниями	Составляет задачу по теме по образцу	Не может самостоятельно составить задачу

## Шкала оценивания проблемно-аналитического задания

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Подбор информационного источника для анализа	Использует для анализа как рекомендованные источники информации преподавателем, так и самостоятельно подобранные источники	Использует для анализа более одного рекомендованного преподавателем источника информации	Использует для анализа только один рекомендованный преподавателем источник информации	Отсутствуют ссылки на источники информации, необходимые для анализа
Ответы на простые (воспроизведение информации, фактов) вопросы по аналитическому заданию	Предоставляет ответы на все поставленные вопросы	Допускает неточности при ответе на вопросы	Отвечает только на один поставленный вопрос	Отсутствуют ответы на вопросы
Ответы на уточняющие вопросы (отвечая на которые нужно назвать информацию, отсутствующей в сообщении, но подразумеваемой)	Демонстрирует полные ответы на все поставленные вопросы	Допускает ошибки в ответах на поставленные вопросы	Называет один требуемый факт подразумеваемой информации	Отсутствуют ответы на вопросы
Ответы на оценочные вопросы (отвечая на которые необходимо привести критерии оценки тех или иных событий, явлений, фактов)	Аргументировано отвечает на поставленные вопросы, приводя критерии оценки в явления в задании	Допускает ошибки в аргументации критериев явления задания	Приводит только одно доказательство критерия оценки явления в задании	Аргументация и ответы отсутствуют
Наглядность и иллюстративность примеров	Раскрывает на примерах изученные теоретические положения	Допускает ошибки в примерах по изученным теоретическим положениям	Испытывает затруднения при иллюстрации примерами теоретических положений	Не демонстрирует наглядность и иллюстративность примеров
Доказательство собственных утверждений	Демонстрирует убедительные доказательства собственных суждений и выводов по решению поставленных задач в задании	Допускает неточности при доказательстве собственных суждений по выполнению задания	Испытывает затруднения при доказательстве собственных суждений по выполнению задания	Не приводит ни одного из аналитических фактов доказательства собственных суждений по выводам задания
Общий аналитический вывод по заданию	Представляет обоснованный вывод по заданию с указанием всех составляющих проведенного аналитического исследования	Допускает некоторые неточности при раскрытии составляющих проведенного аналитического исследования, составляющих вывод по заданию	Приводит вывод, носящий краткий характер и затруднительный для понимания	Отсутствует вывод по заданию

### Шкала оценивания кейса

Критерий оценки	Оценка			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Формулировка конкретных проблем кейса	Приводит точные формулировки проблем кейса, верно раскрывает содержание проблем	Допускает некоторые неточности при формулировке конкретных проблем кейса, а также в раскрытии содержания проблем	Демонстрирует недостаточно правильные формулировки проблем кейса	Допускает существенные ошибки при формулировке конкретных проблем кейса
Подбор информационного источника по кейс-задаче	Использует для задания как рекомендованные источники информации преподавателем, так и самостоятельно подобранные источники	Использует более одного рекомендованного преподавателем источника информации	Использует только один рекомендованный преподавателем источник информации	Отсутствуют ссылки на источники информации, необходимые для решения кейс-задачи
Рассмотрение альтернатив решения проблем кейс-задачи	Доказательно приводит комплекс мероприятий по решению каждой проблемы кейс-задачи	Демонстрирует доказательства решения по отдельным проблемам	Демонстрирует не убедительные доказательства решения одной проблемы кейса	Не демонстрирует решения проблем кейса
Презентация решений кейса	Представляется обоснованный вывод решению поставленной задачи кейса	Испытывает затруднения при обоснованности вывода решений задачи кейса	Демонстрирует вывод, носящий краткий характер и затрудненный для понимания	Не приводит вывода

### Критерии оценки ответа на зачёте

#### Критерии «зачтено»:

- даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, правильно и рационально решены соответствующие задачи;
- в ответах выделялось главное;
- ответы были четкими и краткими, а мысли излагались в логической последовательности;
- показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи;
- показаны знания, умения и владения по компетенциям дисциплины.

#### Критерии «не зачтено»:

- не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

### **3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

#### **1 ЭТАП – ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

##### **3.1.1. Вопросы для устного опроса:**

1. Понятия бизнеса и предпринимательства.
2. Основные участники и свойства бизнеса.
3. Факторы предпринимательского климата.
4. Сущность и значение бизнес-планирования.
5. Принципы и методы бизнес-планирования.
6. Организация процесса бизнес-планирования во времени и его стадии.
7. Проведение аудита бизнес-плана.
8. Возможности развития бизнес-планирования в отечественной практике.
9. Понятие, цель и задачи составления бизнес-плана.
10. Функции бизнес-плана в современной практике.
11. Основные подходы к разработке бизнес-плана.
12. Бизнес-планирование для многоточечных, диверсифицированных, непроизводственных организаций.
13. Отличие бизнес-плана от технико-экономического обоснования.
14. Отличие бизнес-плана от стратегического плана организации.
15. Бизнес-план и инвестиционный проект, их отличия.
16. Общая структура бизнес-плана.
17. Содержание и оформление титульного листа и аннотации бизнес-плана.
18. Резюме бизнес-плана и его значение.
19. Описание отрасли и объекта бизнес-плана организации.
20. Проведение анализа бизнес-среды организации.
21. План маркетинга и его особенности в бизнес-планировании.
22. Производственный план промышленного предприятия.
23. Организационный план и его значение для реализации бизнес-плана.
24. Составление финансового плана и расчет его показателей.
25. Оценка, страхование, снижение уровня риска.
26. Источники информации для бизнес-планирования.
27. Требования к оформлению и наполнению бизнес-плана.
28. Применение IT-технологий в бизнес-планировании.
29. Особенности применения отечественного пакета PROJECT EXPERT.
30. Требования к составлению резюме бизнес-плана.
31. Миссия как визитная карточка организации.
32. Постановка SMART-целей в бизнес-планировании.
33. Описание истории бизнеса организации в бизнес-плане.
34. Проведение SWOT-анализа предприятия.
35. Планирование стратегий развития организации.
36. Требования к описанию характера бизнеса.
37. Проведение исследований и анализа рынка.

38. Конъюнктура рынка, соотношение спроса и предложения.
39. Сегментирование рынка в целях бизнес-планирования.
40. Методы прогнозирования в бизнес-планировании.
41. Профиль конкурента и ранжирование фирм.
42. Требования к разработке маркетинг-плана.
43. Планирование сбыта товаров, работ и услуг в бизнес-плане.
44. Требования к формированию плана производства.
45. Планирование производственной мощности предприятия.
46. Составление организационного плана.
47. Особенности организационной структуры предприятия.
48. Планирование социального развития фирмы.
49. Требования к составлению финансового плана.
50. Анализ финансово-экономического состояния фирмы при бизнес-планировании.
51. Инвестиционная привлекательность объекта планирования.
52. Снижение вероятности банкротства в результате выполнения бизнес-плана.
53. Прогнозирование кеш-фло от основной, инвестиционной и финансовой деятельности.
54. Показатели экономической эффективности бизнес-плана.
55. Чистая приведенная стоимость бизнес-плана.
56. Внутренняя норма рентабельности и период окупаемости инвестиций.
57. Дисконтирование и наращение (компаундинг) в бизнес-планировании.

### **3.1.2. Примерный перечень тем рефератов:**

1. Бизнес как объект планирования.
2. Методология планирования бизнеса.
3. Функции бизнеса: содержание и взаимосвязи.
4. Планирование на микроэкономическом уровне.
5. Специфические черты планирования бизнеса.
6. Концепции централизованного планирования и рыночного бизнес-планирования.
7. Собственник, менеджер, рабочий: общее и отличие.
8. Что позволяет улучшить структуру основных производственных фондов.
9. Информация как объект планирования бизнеса.
10. Бизнес-планирование – инструмент управления.
11. Перспективное планирование и прогнозирование: особенности и взаимосвязь.
12. Целеполагание в планировании бизнеса.
13. Роль и значение бухгалтерского учета в бизнес-планировании.
14. Необходимость оценки внешней среды в бизнес-планировании.
15. Анализ внутренней среды фирмы как часть планирования бизнесом.
16. Ресурсы, относящиеся к категории инвестиций.
17. Неопределенность и риск: механизм взаимосвязи.
18. Прогноз развития рынка: необходимость и этапы.

19. Планирование ассортимента продукции.
20. Производительность труда и основные факторы роста.
21. Планирование развития персонала.
22. Значение рынка сырья и материалов в развитии бизнеса.
23. Проблема соотношения издержек и себестоимости продукции.
24. Обеспечение баланса доходов и расходов финансового плана.
25. Современные концепции бизнес-планирования.

### **3.1.3. Примеры кейсов:**

1. Трое друзей решили зарегистрировать организацию. Один из них собирается участвовать в деятельности этой организации, а двое других нет. Предполагается, что сфера деятельности организации связана с высокими затратами ресурсов, поэтому предприниматели заинтересованы в привлечении больших объемов финансовых средств. В случае провала все предприниматели, естественно, не хотели бы потерять все свое имущество.

*Какую организационно-правовую форму им стоит выбрать?*

2. Иванов И.И. после выставки офисной техники в Китае решил импортировать не представленные в России торговые марки, открыв фирменный магазин. Себестоимость офисной техники с учетом доставки была ниже аналогичных по функционалу моделей. Иванов И.И. установил рыночные цены на технику, разместил рекламу на фасаде здания, создал фирменный сайт, с помощью которого потенциальные клиенты могут заказывать расходные материалы напрямую из Китая от производителя.

*Бизнес Иванова И.И. просуществовал не более полугода. Почему?*

3. Петров И.И. решил открыть собственный фитнес-центр. Он составил бизнес-план и рассчитал полную смету предполагаемых затрат, оформил кредит под залог собственного жилого имущества. Уже через полгода плановые показатели по количеству клиентов, обеспечивающих прибыль предприятию, были достигнуты. Петров И.И. решил не воплощать задуманные идеи по стимулированию спроса, улучшению качества обслуживания, предусмотренные бизнес-планом, и получать стабильный доход. Через год конкуренты открыли фитнес-центр в соседнем здании, предложив дополнительные услуги и сервисы, более низкую стоимость абонементов. Часть клиентов Петрова И.И. перешли к конкурентам. В это время к Петрову И.И. поступили замечания от пожарной инспекции, были выписаны штрафы. Петров И.И. терпел убытки на протяжении 3-х месяцев и в итоге закрыл фитнес-центр.

*Почему бизнес Петрова И.И. потерпел крах? Как надо было действовать? Что сделали бы Вы на месте Петрова И.И.?*

### 3.1.4. Примеры проблемно-аналитических заданий:

1. Исходя из сформулированной Вами бизнес-идеи, составьте Вашу индивидуальную блок-схему последовательных процессов реализации пирамиды КРМГ, выделяя на каждом этапе особенности требований:

- а) к условиям успешной реализации (внешние и внутренние);
- б) временную продолжительность процесса;
- в) вид и качество информации;
- г) специфику сферы бизнес-идеи.

2. Сформулируйте 10 бизнес-идей и проанализируйте их через фильтр «боль целевой аудитории». «Боль целевой аудитории» – это трудности, сложности, с которыми сталкивается целевая аудитория. Ответьте на следующие вопросы:

1. Какие жизненные неудобства устраняет Ваш продукт / услуга?
2. Что может причинять неудобства потребителю при использовании Вашего продукта / услуги?
3. Как это можно избежать?

Теперь попробуйте пропустить Ваши бизнес-идеи через фильтр «Страх целевой аудитории» и «Впечатления целевой аудитории».

3. Каждый человек испытывает потребности. Ольга Подгорная в своей книге «Бизнес-идея вне конкуренции» выделяет 21 потребность человека. Предлагаем пропустить Вашу бизнес-идею, Ваш продукт через призму потребностей, указав при этом уровень ценности:

Базовый уровень ценности – эту потребность удовлетворяют все подобные продукты.

Продающий уровень – наш продукт удовлетворяет эту потребность лучше.

Конкурентный уровень – только наш продукт удовлетворяет эту потребность.

### 3.1.5. Примеры задач:

1. Предприятие, реализуя производственную программу своей деятельности, планирует годовой показатель производства изделия на уровне 8000 тыс. В производственном цехе на начало года эксплуатируется 237 станков. С 1 июня в цехе планируется реорганизация цеховых подразделений с запуском в эксплуатацию 12 новых станков, а с 1 сентября прогнозируется списание с баланса и эксплуатации цеха 15 станков. Средняя производительность станка в цеху составляет 24 изделия в смену. Годовой режим работы цеха 247 дней. Режим работы – 3-сменный в день, средняя продолжительность смены 8 часов. Прогнозируется заложить процент выполнения норм работниками на уровне 102,5%.

*Определите годовую производственную мощность цеха и процент её использования.*

2. Предприятие производит полуфабрикат изделия. *Определите общую годовую потребность в таких ключевых ингредиентах производства полуфабриката, как мука, сахар и вода.*

Для выполнения производственной программы выпуска полуфабриката изделия в плане прогнозируется величина производства 12 800 единиц полуфабриката в год. Норма расхода муки – 0,8 кг, сахара - 0,3 кг и воды 0,42 литров (1Л = 1КГ) на один полуфабрикат.

С 1 апреля норма использования муки уменьшится на 5%, сахара увеличится на 12%.

С 1 июля норма расхода муки и воды повысится на 20%.

С 1 октября норма расходования сахара уменьшится на 10%. Программа выпуска изделий распределяется по месяцам равномерно.

Руководство предприятия разработало бизнес-проект внедрения нового продукта на рынок с первоначальными вложениями в размере 8000 тыс. руб. Реализация проекта предусматривает четыре года (после года, в котором будут осуществлены первоначальные инвестиционные вложения) и формирует следующие денежные доходы, соответственно по годам: 5500 тыс. руб., 4500 тыс. руб., 2500 тыс. руб. и 1500 тыс. руб.

*Вопрос: Будет ли экономически целесообразным реализовать этот проект, если дисконтная ставка установлена на уровне 10%?*

*Чему будет равна внутренняя норма доходности проекта?*

*Если ставка банковского процента будет равна 19%, стоит ли с финансовой точки зрения реализовать проект?*

## **2 ЭТАП – ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **3.2.1. Вопросы к зачету:**

1. Сущность и значение бизнес-планирования в управлении предприятием.
2. Назначение и функции бизнес-плана.
3. Организация бизнес-планирования на предприятии.
4. Зарубежный опыт бизнес-планирования
5. Возможности использования бизнес-планирования в РФ.
6. Понятие, цель, задачи и особенности составления бизнес-плана.
7. Структура и содержание разделов бизнес-плана.
8. Отличие бизнес-плана от других плановых документов.
9. Титульный лист, оглавление, резюме бизнес-плана.
10. Характеристика объекта бизнеса организации.
11. Анализ бизнес-среды организации.
12. План маркетинга.
13. Производственный план.
14. Организационный план.
15. Финансовый план.
16. Оценка и страхование риска.
17. Анализ рынка и рыночные стратегии.

18. Описание предприятия, проектируемой продукции или предоставляемых услуг.
19. Продвижение товара на рынок.
20. Контроллинг в бизнес-планировании.
21. Маркетинговые исследования рынка в бизнес-планировании.
22. Комплекс маркетинга в бизнес-планировании.
23. Оценка возможностей предприятия в соответствии с ситуацией на рынке.
24. Стратегия проникновения предприятия на рынок.
25. Выбор организационно-правовой формы организации.
26. Бизнес-идея.
27. Стратегии в бизнес-планировании.
28. Определение конкурентных преимуществ фирмы.

### Общие критерии оценивания

№ п/п	Процент правильных ответов	Оценка
1	86 % – 100 %	5 («отлично»)
2	70 % – 85 %	4 («хорошо»)
3	51 % – 69 %	3 (удовлетворительно)
4	50 % и менее	2 (неудовлетворительно)

### 3.2.2. ЗАДАНИЯ ЗАКРЫТОГО ТИПА

#### Номер вопроса закрытого типа и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	2	3	4	5	6
1	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	16	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
2	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	17	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
3	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	18	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	2	3	4	5	6
4	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	19	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
5	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	20	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
6	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	21	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
7	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	22	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
8	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	23	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
9	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	24	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
10	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	25	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
11	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	26	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	2	3	4	5	6
12	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	27	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
13	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	28	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
14	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	29	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
15	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	30	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2

### Ключ ответов

№ вопроса	Верный ответ	№ вопроса	Верный ответ	№ вопроса	Верный ответ	№ вопроса	Верный ответ	№ вопроса	Верный ответ
1	1	7	2	13	1	19	3	25	1- А, 2- Б, 3- В, 4- Г
2	3	8	2	14	1	20	1	26	4,3,2,1
3	3	9	1	15	3	21	1, 4, 5	27	3
4	2	10	1	16	4	22	1, 2	28	3
5	3	11	3	17	4	23	1-А, 2-Б, 3- В, 4-Г	29	2
6	3	12	3	18	4	24	1-А, 2- Б, 3-В, 4-Г	30	2

### Задание № 1

Главной целью третьего этапа составления бизнес-плана является:

1. планирование и оценка финансово-хозяйственной деятельности по оптимистичному и пессимистичному сценариям реализации проекта
2. прогноз эффективности проекта
3. разработка финансового плана
4. разработка маркетингового плана

**Задание № 2**

Реализация бизнес-плана означает:

1. определение логической последовательности событий в рабочих задачах
2. подготовку бюджета реализации бизнес-плана
3. выполнение всех рабочих задач
4. управление производством

**Задание № 3**

Главная цель заключительного этапа составления бизнес-плана:

1. презентация потенциальным инвесторам
2. защита проекта
3. подготовка комплекта документов для презентации потенциальным инвесторам
4. экспертиза бизнес-плана

**Задание № 4**

Полезные советы по бизнес-планированию на коммерческой основе можно получить:

1. из учебника по бизнес-планированию
2. у консультанта
3. у знакомых
4. из телепередач

**Задание № 5**

Бизнес-план по сравнению со стратегическим планом:

1. не имеет отличий
2. отличается охватываемыми аспектами деятельности
3. отличается периодом действия
4. посвящён только финансам

**Задание № 6**

Выбор альтернатив в рамках производственного планирования ограничивается:

1. интересами потребителей
2. законодательными нормами
3. характеристиками внутренних производственных процессов
4. величиной предприятия

**Задание № 7**

В производственном бизнес-планировании нормативные величины представлены в форме:

1. качественных характеристик
2. количественных величин
3. адресных заданий
4. ГОСТов

**Задание № 8**

К назначению бизнес-плана относится:

1. удовлетворить общественное мнение
2. оценить затраты при изготовлении и сбыте продукции
3. подготовка кадров предприятия

**Задание № 9**

Метод, основанный на выработке решений, на основе совместного обслуживания проблемы экспертами:

1. мозговой штурм
2. метод Делфи
3. системный анализ
4. экстраполяция

**Задание № 10**

Метод, который заключается в прогнозировании путём принятия за эталон фактических данных отдельных рынков:

1. аналогий
2. корреляции трендов
3. нормативный
4. экономико-математического моделирования

**Задание № 11**

Ограниченная по масштабам, с резко очерченным числом потребителей сфера деятельности, которая позволяет предприятию проявить свои личные качества и преимущества перед конкурентами:

1. имидж
2. позиционирование
3. рыночная ниша
4. конкурентоспособность

**Задание № 12**

К внешним проблемам бизнес-планирования относятся:

1. решение проблемы интерпретации информации на фирме
2. решение проблемы взаимодействия отделов на фирме
3. привлечение инвесторов
4. привлечение клиентов

**Задание № 13**

Основная причина разработки бизнес-плана:

1. бизнес-план – рабочий инструмент для принятия решений, контроля и управления
2. бизнес-план раскрывает лидерские качества руководителя
3. бизнес-план помогает удовлетворять общественные потребности

**Задание № 14**

Разработка бизнес-плана необходима в случае:

1. создания новой фирмы
2. реконструкции производственных мощностей
3. оценки рисков
4. оценки влияние внешней среды

**Задание № 15**

На титульном листе бизнес-плана перечисляется список учредителей, потому что:

1. это интересно
2. это обязательное условие предоставления кредита
3. это помогает избежать рисков, связанных с отрицательной репутацией этих людей

**Задание № 16**

Предпосылки, увеличивающие вероятность и реальность наступления рисковых событий:

1. количественный анализ риска
2. охват риска
3. степень риска
4. факторы риска

**Задание № 17**

Учредители на титульном листе бизнес-плана перечисляются в порядке:

1. алфавита
2. отражающем долю в уставном капитале
3. возраста
4. соответствия с учредительными документами

**Задание № 18**

Рекомендованное количество строк на титульном листе бизнес-плана:

1. 50
2. 25
3. 45
4. таких рекомендаций нет

**Задание № 19**

Резюме бизнес-плана составляется:

1. вначале работы над бизнес-планом
2. в середине работы бизнес-планом
3. в конце работы бизнес-планом

**Задание № 20**

Заявление о коммерческой тайне работает:

1. на составителя бизнес-плана
2. против составителя бизнес-плана
3. на конкурентов
4. на клиентов

**Задание № 21**

Согласно классификации Р. Акоффа, планирование бывает:

1. реактивным
2. перспективным
3. индикативным
4. инактивным
5. преактивным

**Задание № 22**

Построение денежного потока проекта может быть осуществлено:

1. прямым методом
2. обратным методом
3. косвенным методом
4. нет методов

**Задание № 23**

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал показателям эффективности бизнес-проекта, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	эффективность проекта в целом	А	характеризует с экономической точки зрения технические и организационные проектные решения, оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования
2	общественная эффективность	Б	экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, в том числе непосредственные результаты и затраты проекта, затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты
3	коммерческая эффективность	В	финансовые последствия осуществления проекта для единственного участника, реализующего проект, в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами
4	эффективность участия в проекте	Г	реализуемость и заинтересованность в проекте предприятий-участников, акционеров, структур более высокого уровня

**Задание № 24**

Установите соответствие

Расположите текст столбца 2 так, чтобы он соответствовал показателям эффективности бизнес-проекта, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	«сверху вниз»	А	укрупненная экспертная оценка производится обобщенно и проект оценивается в целом по одному показателю
2	«снизу вверх»	Б	оценка затрат на детальных уровнях проекта, а затем суммирование затрат на более высоких уровнях обобщения для получения оценки стоимости (сметы) всего проекта
3	«по аналогу»	В	для предсказания стоимости оцениваемого проекта используются фактические данные о стоимости прежде выполненных проектов
4	метод параметрических оценок	Г	нахождение такого параметра проекта, изменение которого влечет пропорциональное изменение стоимости проекта

**Задание № 25**

Установите соответствие

Расположите содержание в столбце 2 так, чтобы оно соответствовал показателям эффективности бизнес-проекта, перечисленным в столбце 1 (табл.)

Столбец 1		Столбец 2	
1	отклонение по расписанию	А	характеризует выполнение, опережение или срыв графика проектных работ
2	индекс выполнения расписания	Б	характеризует экономичность использования ресурса времени
3	отклонение по затратам	В	характеризует соблюдение сметной дисциплины
4	индекс выполнения бюджета	Г	характеризует экономичность использования ресурсов

**Задание № 26**

Установите последовательность этапов управленческого цикла

Шьюарта — Деминга PDCA:

1. Действия
2. Проверка
3. Выполнение
4. Планирование

**Задание № 27**

Бизнес-планированием на предприятии занимается:

1. совет директоров
2. независимые консультанты
3. генеральный директор и рабочая группа специалистов предприятия
4. инвесторы

**Задание № 28**

Плановая информация определяет:

1. прогноз развития предприятия
2. субъективное представление о бизнесе
3. цели и мероприятия, характеризующие будущие события на предприятии
4. описание превращения идеи в реальность

**Задание № 29**

Бизнес-план – это:

1. необходимый документ для получения денег
2. развёрнутое обоснование проекта, дающее возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект
3. рабочий инструмент, позволяющий оценить конкретное направление деятельности предприятия

**Задание № 30**

Для успешного функционирования системы планирования на предприятии должны быть созданы предпосылки:

1. методические
2. информационные
3. законодательные
4. организационные

### 3.2.3. ЗАДАНИЯ ОТКРЫТОГО ТИПА

#### Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	2	3	4	5	6
1	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	11	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
2	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	12	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
3	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	13	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
4	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	14	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
5	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	15	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
6	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	16	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
7	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	17	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2

№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора	№ вопроса	Код компетенции	Код индикатора
1	2	3	4	5	6
8	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	18	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
9	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	19	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2
10	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2	20	ОПК-4 ПК-7 ПК-13	ИОПК-4.1 ИОПК-4.2 ИПК-7.1 ИПК-7.2 ИПК-13.1 ИПК-13.2

### Ключ ответов к заданиям открытого типа

№ вопроса	Верный ответ																				
1	<p>Сумма доходов за первый и второй год — 73 тыс. руб. Это меньше 115 тыс. руб. Сумма доходов за первый, второй и третий год — 116,75 тыс. руб. Это больше 115 тыс. руб. Если предположить, что приток денежных средств происходит равномерно в течение всего периода, то можно вычислить остаток от третьего года:</p> $1 - \frac{\sum CF_1 - I}{CF_3} = (1 - (116,75 - 115) / 43,75) = 0,96 \text{ года}$ <p>Таким образом, инвестиции окупятся за 2,96 года</p>																				
2	<p>Занесем значения в таблицу Excel и, используя функцию ЧИСТВНДОХ (Значения; Даты), получим значение IRR, равное 15 %</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>IRR</th> <th>Денежный поток</th> <th>Период</th> <th>Дата</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="5">15%</td> <td>-115000</td> <td>0</td> <td>01.01.2020</td> </tr> <tr> <td>32000</td> <td>1</td> <td>01.01.2021</td> </tr> <tr> <td>41000</td> <td>2</td> <td>01.01.2022</td> </tr> <tr> <td>43750</td> <td>3</td> <td>01.01.2023</td> </tr> <tr> <td>48250</td> <td>4</td> <td>01.01.2024</td> </tr> </tbody> </table> <p>Проект считается приемлемым, если значение IRR не ниже требуемой нормы доходности, которая определяется инвестором или инвестиционной политикой компании. В нашем случае IRR = 15 %, что больше ставки дисконтирования в 14 %.</p>	IRR	Денежный поток	Период	Дата	15%	-115000	0	01.01.2020	32000	1	01.01.2021	41000	2	01.01.2022	43750	3	01.01.2023	48250	4	01.01.2024
IRR	Денежный поток	Период	Дата																		
15%	-115000	0	01.01.2020																		
	32000	1	01.01.2021																		
	41000	2	01.01.2022																		
	43750	3	01.01.2023																		
	48250	4	01.01.2024																		
3	<p>Относительные расходы предпринимателя по обслуживанию кредита могут быть определены с помощью расчета эффективной годовой процентной ставки — чем она выше, тем больше уровень расходов. По формуле расчета эффективной процентной ставки определяем:</p> $r_e = (1 + \frac{r}{m})^m - 1$																				

	<p>1 вариант;  <math>r_e = (1 + \frac{0,2}{4})^4 - 1 = 0,216</math></p> <p>2 вариант;  <math>r_e = (1 + \frac{0,25}{2})^2 - 1 = 0,266</math></p> <p>Таким образом, 1-й вариант является более предпочтительным для предпринимателя.</p>
4	<p>Распространенными являются контракты, заключаемые на период, отличающийся от целого числа лет. В этом случае проценты могут начисляться одним из двух методов:</p> <p>по схеме сложных процентов  <math>F_n = P (1 + r)^{w+f}</math></p> <p>и по смешанной схеме с использованием схемы сложных процентов для целого числа лет и схемы простых процентов — для дробной части года  <math>F_n = P (1 + r)^w * (1 + f * r)</math></p> <p>где <math>w</math> — целое число лет;  <math>f</math> — дробная часть года.</p> <p>Схема сложных процентов:  <math>F_n = 10 (1 + 0,165)^{2+0,5} = 14,649</math> млн. руб.</p> <p>Смешанная схема:  <math>F_n = 10 (1 + 0,165)^2 * (1 + 0,165 * 0,5) = 14,692</math> млн. руб.</p> <p>В данном случае видно, что для банка выгоднее применять смешанную схему начисления процентов</p>
5	<p>Исходя из предположения, что хлеб употребляет в пищу 95 % населения, можно определить количество потенциальных потребителей хлеба в России — 136 483 585 чел. (143 666 931 чел. × 95 %).</p> <p>Если учесть, что количество употреблений хлеба в день составляет три раза, то за год хлеб едят 149 449 524 973 раз (три раза × 365 дней × 136 483 585 чел.).</p> <p>Теперь можно определить, сколько хлеба съедается за год — 4 483 485 749 кг (149 449 524 973 раз × 0,03 кг).</p> <p>Если предположить, что средняя масса одной булки хлеба составляет 300 г, то годовой потенциал российского рынка составляет 14 944 952 497 булок хлеба. Если известно, что стоимость одной булки хлеба составляет 35 руб., то годовой потенциал российского рынка хлеба составляет 523 073 337 405 руб. (14 944 952 497 булок хлеба × 35 руб.).</p> <p>Определим количество булок хлеба, которое необходимо произвести в соответствии со стратегическими планами (план продаж в натуральном выражении):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 1-й год (1 %) — 149 449 525 шт. (14 944 952 497 × 1 %);</li> <li>– 2-й год (2 %) — 298 899 050 шт. (14 944 952 497 × 2 %);</li> <li>– 3-й год (5 %) — 747 247 625 шт. (14 944 952 497 × 5 %).</li> </ul> <p>Отсюда можно определить план продаж в стоимостном выражении:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 1-й год (1 %) — 5 230 733 374 шт. (149 449 525 шт. × 35 руб.);</li> <li>– 2-й год (2 %) — 10 461 466 748 шт. (298 899 050 шт. × 35 руб.);</li> <li>– 3-й год (5 %) — 26 153 666 870 шт. (747 247 625 шт. × 35 руб.).</li> </ul>
6	<p>В данном случае в качестве товара по замыслу могут выступать (в совокупности или в отдельности)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) качественная стирка белья;</li> <li>2) экономия времени;</li> <li>3) ухоженная кожа рук и пр.</li> </ol> <p>То есть потребитель покупает не машину, а платит деньги за возможность не</p>

	<p>стирать вручную, а экономить время. Таким образом, выявление «товара по замыслу» позволяет предприятию, во-первых, взглянуть шире на конкурентов (становится понятно, что конкурентом данной стиральной машины становятся не только другие марки стиральных машин, но и услуги прачечных).</p> <p>Кроме того, рассматривая «товар по замыслу», мы можем выбрать наиболее действенные аргументы, которые могут быть использованы при рекламе нашего товара.</p> <p>Товар в реальном исполнении — это собственно сама стиральная машина определенного производителя, обладающая определенным набором функций и характеристик.</p> <p>Товар с подкреплением — это стиральная машина плюс предложения бесплатной доставки, установки, сервиса, гарантийный ремонт, стиральный порошок в подарок и т. п.</p> <p>Итак, используя эту модель, можно выдвинуть, как минимум, два предложения, касающиеся торговли стиральными машинами.</p> <p>Во-первых, рассмотреть возможность использования при продвижении товара (реклама, презентация в торговом зале и т. п.) не только конкретных характеристик данной марки стиральной машины, но и выгод покупателя (например, наличие функции «защита от сминания при стирке» облегчит вам глажение белья и позволит сэкономить два часа в неделю).</p> <p>Во-вторых, эта модель призывает задуматься, какие дополнительные услуги вы можете предложить покупателю (например, вручение стирального порошка и кондиционера при покупке).</p> <p>Для того, чтобы не ошибиться с выбором «подкрепления» к товару, необходимо узнать у потребителя, какие услуги будут наиболее востребованы. Наиболее простой способ — провести опрос.</p>
7	<p>Производственная мощность (ПМ) определяется по следующей формуле:</p> $ПМ = Q * \Phi * n * K_{см}$ <p>где Q — количество продукции, изготовленной на оборудовании за один станкочас;</p> <p><math>\Phi</math> — годовой фонд времени работы оборудования в одну смену с учетом его среднего возраста (час);</p> <p><math>K_{см}</math> — коэффициент сменности; n — число единиц оборудования.</p> <p>Производственная мощность равна <math>3 \times 1730 \times 2 \times 5 = 51\,900</math> деталей в год</p>
8	<p>Предположим, что потенциальными потребителями средства для полоскания рта являются лица старше пяти лет. Это соответствует примерно 90 % всего населения. Если в России проживает около 143 млн жителей, то число потенциальных российских потребителей составит 129 млн чел. (90 % от 143 млн чел.).</p> <p>Предположим, что средство для полоскания рта используют два раза в день. Таким образом, количество использований в год в России составляет примерно 94,170 млрд (129 млн пользователей <math>\times</math> 2 раза в день <math>\times</math> 365 дней).</p> <p>Если учесть, что уровень потребления при каждом использовании составляет около 30 г, то абсолютный потенциал российского рынка средства для полоскания рта составляет 2,8 млн т в год.</p> <p>В случае, если предположить, что 1 флакон содержит в среднем 0,5 кг, то абсолютный потенциал российского рынка средства для полоскания рта что составляет 5,6 млрд флаконов в год.</p> <p>Полученные оценки носят индикативный характер. Тем не менее, они позволяют получить представление о размере рынка. Определяя потенциал (емкость) рынка, организация на его основе строит свою маркетинговую стратегию и позиционирование на рынке.</p>
9	<p>Базовый рынок для предприятия, занимающегося производством упаковочно-расфасовочных линий, можно определить как рынок средств, предназначенных для сохранения, транспортировки и презентации товаров. Макросегментирование может выглядеть следующим образом: Потребности (что?):</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сыпучие товары;</li> <li>– жидкие товары;</li> <li>– пастообразные товары.</li> </ul> <p>Группы потребителей (кого?):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– промышленный потребитель;</li> <li>– конечный потребитель.</li> </ul> <p>Технологии (как?):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– автоматическая (вакуумная) упаковка;</li> <li>– полуавтоматическая (герметичная) упаковка;</li> <li>– ручная (негерметичная) упаковка.</li> </ul>
10	<p>Цель (что?) - разгрузить продавцов от других обязанностей, чтобы они могли уделять больше времени организации продаж</p> <p>Конечный результат (как?) - новая модернизированная система приема заказов и ответа на телефонные звонки</p> <p>Экономический эффект (почему?) - продавцы ежедневно получают дополнительно два часа рабочего времени. Ежедневный объем продаж в расчете на одного продавца увеличивается на 300 руб., а общий ежедневный объем продаж возрастает на 150 тыс. руб. (300 руб. на 500 продавцов)</p>
11	<p>Для расчета дисконтированной стоимости необходимо использовать формулу дисконтированной стоимости: <math>\text{Дисконтированная стоимость} = (\text{Чистый доход} / (1 + \text{годовая процентная ставка})^{\text{количество лет}}) + (\text{Остаточная стоимость} / (1 + \text{годовая процентная ставка})^{\text{количество лет}})</math></p> <p>23</p> <p>В данном случае: Чистый доход = 21 млн. руб. Остаточная стоимость = 0 (поскольку инвестиции полностью амортизируются) Годовая процентная ставка = 9% Количество лет = 6 Подставив значения в формулу, получим: <math>\text{Дисконтированная стоимость} = (21 \text{ млн.} / (1 + 0.09)^6) + (0 / (1 + 0.09)^6)</math></p>
12	<p>Для нахождения приведенной к настоящему моменту суммы будущих доходов используется формула приведения денежных потоков:</p> <p>Приведенная сумма = <math>\text{Сумма будущего дохода} / (1 + \text{годовая процентная ставка})^{\text{количество лет}}</math></p> <p>В данном случае: Сумма будущего дохода = 1000 долларов Годовая процентная ставка = 10% Количество лет = 4</p> <p>Подставляя эти значения в формулу, получим: <math>\text{Приведенная сумма} = 1000 / (1 + 0.10)^4</math></p> <p>Выполнив вычисления, найдем приведенную сумму будущих доходов.</p>
13	<p>Для определения коммерческой эффективности проекта можно использовать несколько показателей, таких как точка безубыточности (Break-even point) или коэффициент рентабельности инвестиций (Return on Investment, ROI).</p> <p>Однако, для полного анализа необходимо иметь дополнительные данные о временном горизонте проекта и структуре затрат.</p> <p>Тем не менее, по предоставленным данным можно рассчитать коэффициент рентабельности продукции (Profitability Ratio):</p> <p>Коэффициент рентабельности = <math>(\text{Прибыль от реализации продукции} / \text{Затраты}) * 100</math></p> <p>Подставив значения из предоставленных данных:</p> <p>Коэффициент рентабельности = <math>(530 \text{ т.р.} / 3480 \text{ т.р.}) * 100</math></p> <p>Выполнив вычисления, получаем коэффициент рентабельности проекта, который поможет оценить его коммерческую эффективность.</p>
14	<p>Выручка ВР = <math>7640 + 920 = 8560</math> тыс. р.</p> <p>Материальные затраты Зм = <math>7640 * 0,7 = 5348</math> тыс. руб.</p> <p>Стоимость реализованной продукции, облагаемая НДС, ВРН = <math>8560 - 5348 = 3212</math> тыс. руб.</p>

	<p>НДС составит: <math>(3212/100)*18=578,16</math> тыс. руб.          Прибыль: <math>63+920=983</math> тыс. руб.          Налог на прибыль: <math>(983/100)*20=196,6</math> тыс. руб.          Итого сумма налоговых платежей в бюджет составит: <math>578,16+196,6=774,76</math> тыс. руб.</p>
15	<p>Выручка (апрель) = <math>537*1,0128*1,0128*1,0128 = 557,9</math> млн.руб.          Поступления в июне: за месячный объем реализации (апрель) = <math>0,8*557,9 = 446,3</math> млн.руб.          Оплата реализованной в кредит продукции со скидкой (март) = <math>537*1,0128*1,0128*(1-0,015)*0,1 = 54,26</math> млн.руб.          Оплата реализованной продукции с отсрочкой платежа с учетом безнадежных долгов (февраль) = <math>537*1,0128*(0,1-0,002) = 53,3</math>          Всего поступлений в апреле = <math>446,3+54,26+53,3 = 553,9</math> млн.руб.</p>
16	<p>Объем произведенной основными цехами продукции необходимо уменьшить на величину внутрипроизводственного потребления.  <math>ТП = (1400 - 100) + 120 + 200 = 1620</math> тыс. руб.</p>
17	<p>1) экономический эффект в виде увеличения товарооборота: <math>4600-4000 = 600</math> (д.ед.)          2) прибыль от рекламы за год составит: <math>600 * 0,03 * 15 = 3</math> (д.ед.)          Реклама может принести экономический эффект в виде увеличения розничного товарооборота на сумму 600 д.ед., а также увеличения прибыли на сумму 3 д.ед.</p>
18	<p><math>R1=10*0,25=2,5</math> млн. руб.  <math>R2=5*0,05=250000</math> руб.  <math>R=10*0,25+(10+5)*0,05=3,25</math> млн. руб.          Ответ: Меньший риск несет второй вариант.</p>
19	<p>Объем производства=<math>110*10\%=110+11=121</math> изд.  <math>З \text{ упр}=6,3</math>  <math>G \text{ пер}=2,7</math>          Цена=<math>10</math> млн. руб.  <math>П=121*10-(6.3-121*2,7)=1530,4</math> млн. руб.          Ответ: прогнозная прибыль в 2023 году составит 1530,4 млн. руб.</p>
20	<p>Точка безубыточности рассчитывается по формуле:  <math>N=\text{Общие постоянные затраты} / (\text{цена товара} - \text{переменные затраты на единицу}).</math>  <math>N = 500 / (20 - 15) = 100</math> тыс. шт.          Ответ: таким образом, в данном примере критическая точка составляет 100 тыс. шт. Что означает, что если предприятие произведет меньше 100 тыс. единиц изделий, то его работа окажется убыточной (прибыль будет отрицательной), а если предприятие произведет и реализует более 100 тыс. единиц изделий, то получит прибыль. В точке безубыточности Выручка=Себестоимости, то есть прибыль равна нулю.</p>

### Задание №1

Пусть размер инвестиций составляет 115 тыс. руб. Доходы от инвестиций в первый год — 32 тыс. руб., во второй — 41 тыс. руб., в третий — 43,75 тыс. руб., в четвертый — 48,25 тыс. руб. Необходимо определить период, по истечении которого инвестиции окупятся.

**Задание № 2**

Пусть размер инвестиций составляет 115 тыс. руб. Ставка дисконтирования — 14 % годовых. Доходы от инвестиций в первый год — 32 тыс. руб. Коэффициент дисконтирования в первый год равен 0,877. С учетом дисконтирования доходы от инвестиций в первый год — 28,07, во второй — 41 тыс. руб. Коэффициент дисконтирования — 0,769. Сумма с учетом дисконтирования — 31,55 тыс. руб. В третий год — 43,75 тыс. руб. Коэффициент дисконтирования — 0,675. Сумма с учетом дисконтирования — 29,53. В четвертый год — 48,25 тыс. руб. Коэффициент дисконтирования — 0,592. Сумма с учетом дисконтирования — 28,564 тыс. руб.

Необходимо определить внутреннюю норму доходности (IRR), используя Excel.

**Задание № 3**

Предприниматель может получить кредит либо на условиях ежеквартального начисления процентов из расчета 20 % годовых, либо на условиях полугодового начисления процентов из расчета 25 % годовых. Какой вариант более предпочтителен?

**Задание № 4**

Банк предоставил кредит в размере 10 млн руб. на 30 месяцев под 16,5 % годовых на условиях ежегодного начисления процентов. Какую сумму предстоит вернуть банку по истечении срока?

**Задание № 5**

Предприниматель решил реализовать бизнес-идею по открытию хлебопекарни. Один из показателей стратегии маркетинга заключается в том, что запланировано к концу первого года занять 1 % рынка хлебобулочных изделий России, к концу второго года — 2 %, а к концу третьего года — 5 %.

Необходимо определить план продаж для трех лет, исходя из стратегии маркетинга.

Справочная информация. К своим потребителям предприниматель отнес всех лиц старше одного года (примерно 95 % населения России). Количество жителей России по состоянию на 01.01.20XX г. — 143 666 931 чел. По результатам исследований предприниматель пришел к выводу, что количество потреблений хлеба в день — три раза, а разовое потребление хлеба — 30 г. Стоимость одного хлебобулочного изделия в среднем составляет 35 руб.

**Задание № 6**

Рассмотреть товар «стиральная машина» с точки зрения многоуровневой модели товара.

**Задание № 7**

В цехе при двухсменном режиме ( $K_{см} = 2$ ) работают пять токарных станков ( $n = 5$ ) возрастом десять лет. В течение часа на каждом станке изготавливается три детали ( $Q = 3$ ). Годовой фонд времени работы одного станка в одну смену составляет 1730 часов ( $\Phi = 1730$ ). Необходимо определить его производственную мощность (ПМ).

**Задание № 8**

Необходимо определить емкость российского рынка в отношении средства для полоскания рта.

**Задание № 9**

Необходимо провести макросегментирование для предприятия, занимающегося производством упаковочно-расфасовочных линий.

**Задание № 10**

Начальник отдела продаж планирует внедрить новую модернизированную систему приема заказов и ответов на телефонные звонки, желая увеличить объемы продаж. Как для этой цели он может использовать модель «цель — результат — экономический эффект»?

**Задание № 11**

При обсуждении проекта строительства кондитерской фабрики у инвесторов возникло желание ознакомиться с расчетной дисконтированной стоимостью. Предполагается, что через 6 лет начальные инвестиции, которые составляют 13 млн. руб. полностью амортизируются, а чистый доход фабрики за это время составит 21 млн. руб. Годовая процентная ставка составляет 9%. Проведите расчет дисконтированной стоимости.

**Задание № 12**

Найти приведенную к настоящему моменту сумму будущих доходов при фиксированной величине ренты в 1000 долларов под 10% годовых, если этот рентный доход предстоит получать в течение 4-ех лет начиная с текущего года.

**Задание № 13**

Определить коммерческую эффективность проекта при следующих данных: Прп ((прибыль от реализации продукции) = 530 т.р. З (затраты) = 3480 т.р.

**Задание № 14**

Прибыль от реализации продукции планируется в сумме 920 тыс. р. в год. Прибыль от прочей реализации – 63 тыс. р. Себестоимость реализованной продукции предусматривается в размере 7 640 тыс. р., в том

числе материальные ресурсы – 70 %. Ставка налога на прибыль – 20 %, НДС – 18 %. Определите сумму налоговых платежей в бюджет.

### **Задание № 15**

Выручка от реализации компании А в январе составила 537 тыс. руб., в последующие месяцы ожидается ее прирост с темпом 1,28 % в месяц. Оплата за поставленную клиентам продукцию осуществляется на следующих условиях: 80% месячного объема реализации составляет выручка за наличный расчет; 10% продается в кредит с оплатой в течение месяца и представляемой клиентам скидкой в размере 1,5%; оставшаяся часть продукции оплачивается в течении двух месяцев, при этом 0,2 % этой суммы составляют безнадежные долги.

### **Задание № 16**

Основными цехами целлюлозно-бумажного комбината за квартал изготовлено продукции на 1400 тыс. руб., в том числе на внутрипроизводственные нужды израсходовано продукции на 100 тыс. руб.; вспомогательными цехами для реализации выработано продукции на 120 тыс. руб.; выполнены ремонтные работы по договору на сумму 200 тыс. руб. Определите объем товарной продукции комбината за отчетный квартал.

### **Задание № 17**

В фирме условно-годовой товарооборот составляет 4000 д.ед. После проведения рекламы он может составить (исходя из аналогичных мер в прошлом) 4600 д.ед. Сложившаяся рентабельность до рекламы – 3% к обороту. Расходы на рекламу – 15 д.ед.

### **Задание № 18**

Требуется выбрать вариант из имеющихся двух, связанных с реализацией продукции. При этом возможный ущерб в первом варианте в случае нереализации продукции 1-го вида – 10 млн р., во втором варианте – 5 млн р. Вероятность того, что 1-й вид продукции будет реализован – 0,25, а 2-й – 0,05.

Экономический риск, относящийся к любому решению, определяется как сумма двух слагаемых:

- сумма возможного ущерба, понесенного вследствие неверного решения;
- сумма расходов, связанных с реализацией этого решения.

### **Задание № 19**

Спрогнозировать финансовые результаты предприятия в 2023 г., если ежегодный рост объема производства составляет 10 %. Объем производства в 2022 г. – 110 изделий.

**Задание № 20**

Совокупные фиксированные издержки составляют 500 тыс. руб., переменные издержки в расчете на единицу продукции 15 руб., а продается этот товар по цене 20 руб. за штуку. Рассчитайте точку безубыточности (самоокупаемости).

**4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Зачет служит формой проверки выполнения обучающимся освоения учебного материала дисциплины, в соответствии с утвержденными программами и оценочными материалами. Зачет принимается педагогическими работниками, читающими лекции по данной учебной дисциплине в соответствии с перечнем основных вопросов, выносимых для контроля знаний обучающихся.

Результаты сдачи зачета оцениваются по шкале: «зачтено», «не зачтено».

Результаты зачета заносятся в зачетно-экзаменационную ведомость. Если обучающийся не явился на зачет, то в ведомости напротив его фамилии делается запись «не явился». Неявка на зачет без уважительной причины приравнивается к оценке «не зачтено».