

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 18.09.2023 11:45:22

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 2021 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Управление бизнесом
Квалификация выпускника	бакалавр
Форма обучения	очная
Год начала обучения	2021 г.
Изучается	в 6 семестре

Предисловие

1. Назначение: данный фонд оценочных средств предназначен для оценивания уровня сформированности компетенций при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Управление бизнесом», по дисциплине «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ».
2. Фонд оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации разработан на основе рабочей программы дисциплины «Основы маркетинга территорий» и в соответствии с образовательной программой высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Управление бизнесом», по дисциплине «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ».
3. Разработчик: доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного и управления Тараненко Оксана Николаевна
4. ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры экономики, менеджмента и государственного и управления, протокол №___ от «___» _____ 2021 г
5. ФОС согласован с выпускающей кафедрой экономики, менеджмента и государственного и управления, протокол №___ от «___» _____ 2021 г
6. Проведена экспертиза ФОС. Члены экспертной группы, проводившие внутреннюю экспертизу:

Штапова И.С., заведующая кафедрой ЭМиГУ,
Ищенко А.Н., профессор кафедры ЭМиГУ,
Мельников И.Ю., генеральный директор ООО «Мелиса», г.Пятигорск

Экспертное заключение: фонд оценочных средств соответствует ОП ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Управление бизнесом», по дисциплине «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ» и рекомендуется для оценивания уровня сформированности компетенций при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов по дисциплине «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ».

7. Срок действия ФОС: на срок реализации образовательной программы.

Паспорт фонда оценочных средств
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
38.03.02 Менеджмент

Направление подготовки

Направленность (профиль)

Квалификация выпускника

Форма обучения

Год начала обучения

Изучается

Управление бизнесом

бакалавр

очная

2021 г.

в 6 семестре

Код оцениваемой компетенции	Этап формирования компетенции (№ темы)	Средства и технологии оценки	Вид контроля, аттестация	Тип контроля	Наименование оценочного средства	Количество заданий для каждого уровня, шт.	
						Базовый	Повышенный
ОПК-4	1,2,3,4,5, 6,7	Собеседование	текущий	устный	Вопросы для собеседования	25	10
	2,5,6	Письменный отчет о решении разноуровневых задач	текущий	письменный	Комплект разноуровневых задач	7	3
	4-7	Письменный отчет о решении типовых задач	текущий	письменный	Комплект типовых задач	15	
	1-7	Защита курсовой работы	текущий	письменный	Оценочные средства для курсовой работы	30	

Составитель _____ О. Н. Тараненко
 (подпись)

« ____ » _____ 2021 г.

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ**

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой ЭМиГУ _____ И.С. Штапова
« » _____ 2021 г.

Вопросы для собеседования

Базовый уровень:

1. Бизнес-среда и ее свойства
2. Структура, внешние и внутренние функции бизнес-плана
3. Деловая среда организации и ее динамика
4. Роль бизнес-плана в деятельности организации
5. Емкость и динамика рынка, доля фирмы на рынке
6. Роль конкуренции в бизнесе
7. Внешние и внутренние функции бизнес-плана
8. Кадровое обеспечение реализации проекта
9. Задачи и содержание раздела «маркетинговый план» в бизнес-плане
10. Ценовая политика, комплекс маркетинга
11. Задачи и содержание раздела «производственный план» в бизнес-плане
12. Производственная мощность и производственная программа
13. Таблица и график денежных потоков
14. Виды затрат (капитальные и текущие)
15. Определение объема инвестиций
16. Источники инвестиций (собственные и заемные)
17. Расчет периода окупаемости инвестиций
18. Коммерческие, бюджетные и социальные эффекты бизнес-план
20. Понятие и виды предпринимательских рисков
21. Национальные проекты социально-экономического развития России
22. Приоритет стратегических решений социальной направленности государственных проектах и программах
23. Страхование рисков в бизнесе
24. Суть проектного подхода в управлении региональным и отраслевым развитием
25. Планирование и оценка результатов реализации государственных проектов

Повышенный уровень

26. Анализ динамики отраслевых показателей, выявление трендов и тенденции
27. Сегментирование и позиционирование на рынке.
28. Необходимость выделения «узловых» проблем и задач; потребности в ресурсах
29. Формы мотивации частного бизнеса к участию в реализации национальных проектов.

30. Оценка рисков проектов на основе государственно-частного партнерства
31. Современные инновационные технологии проектного управления
32. Учет стратегических противоречий и конфликта интересов отраслей, муниципалитетов, городов, регионов при планировании государственных инвестиционных проектов
33. Учет ограниченности бюджетных ресурсов при планировании государственных инвестиционных проектов
34. Роль интеллектуального капитала в реализации стратегии предприятия
35. SWOT- анализ организационной среды

Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если при проведении собеседования он показал наличие глубоких исчерпывающих знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; грамотное и логически стройное изложение материала при ответе; умение аргументировать собственную точку; наличие презентации.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал наличие достаточных знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; грамотное изложение материала при ответе; попытки аргументировать собственную точку; наличие презентации.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал наличие поверхностных знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной литературой; грамотное изложение материала при ответе с отдельными недочетами и ошибками; отсутствие умения в полной мере аргументировать собственную точку.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал отсутствие знаний по изучаемой проблематике; неумение ориентироваться в информационном пространстве; поверхностное усвоение основной литературы; отсутствие умения в полной мере аргументировать собственную точку.

Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным 55. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

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

Процедура проведения зачета с оценкой как самостоятельное контрольное мероприятие не осуществляется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля

успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования в СКФУ. Оценка выставляется по итогам выполнения практических работ, защиты реферата и с учетом результатов собеседования.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить профессиональные компетенции ОПК-4. Принципиальные отличия заданий базового уровня от повышенного состоят в уровне сложности вопросов. Для ответа на вопросы базового уровня достаточно владения материалом конспекта, для ответа на вопросы повышенного уровня требуется владение дополнительным материалом, демонстрации умения обобщать материал и делать выводы. Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо ознакомиться с конспектом лекций, дополнительной литературой и/или информационными источниками. Как правило, у студента есть возможность для подготовки в течение одной-двух недель после окончания изучения темы (тем) курса.

При проверке задания, оцениваются:

- наличие глубоких исчерпывающих знаний по изучаемой проблематике;
- умение ориентироваться в информационном пространстве;
- использование и усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;
- грамотное и логически стройное изложение материала при ответе;
- умение в полной мере аргументировать собственную точку.

Если при ответе используется презентационный материал, оценивается:

- своевременность выполнения задания;
- соответствие проекта теме задания;
- раскрытие основных аспектов темы в презентации;
- оформление презентации;
- согласованность доклада и презентационных форм.

Пример оценочного листа

Оценочный лист (ФИО студента) по собеседованию

Темы	Критерии оценки				Итого
	Изложение материала	Усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой	Аргументация собственной точки зрения	Наличие презентации	
Тема 1					
Тема 2					
Тема 3					
Тема 4					
Тема 5					
Тема 6					
Тема 7					

Составитель _____ О.Н.Тараненко
(подпись)

« ____ » _____ 2021 г.

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ**

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой ЭМиГУ _____ И.С. Штапова
« » 2021 г.

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАЧ

по дисциплине **«БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ»**
(наименование дисциплины)

Базовый уровень

Задача 1.. По данным отчета предприятия сравнить темпы роста объема чистой прибыли и объема средств, направляемых в страховой (10%) и резервный фонд (15%)

Показатели	2015 г.	2018 г.	2019 г.
1. Объем производства продукта, т/год	14	18	22
2. Цена реализации тыс. руб./т	200,0	220,	225,0
3. Производственные затраты, млн. руб.	40,0	72,0	108,0

Задача 2. Турфирма планирует организацию 10 автобусных маршрутов по Европе. Потребители – студенты и взрослое население с небольшим уровнем дохода. Услуги – проезд, гостиница, экскурсии, организация питания. Ресурсы турфирмы ограничены, отсутствует возможность приобретения и аренды транспортных средств (автобусов). Поэтому планируется выбрать делового партнера – транспортную компанию. На рынке функционируют 10 транспортных фирм, но лидерами рынка являются три фирмы.

1. *Фирма «Транстур».* Крупная компания, на рынке 20 лет, доля 12%. На балансе 36 современных комфортабельных импортных автобусов, в том числе 26 автобусов вместимостью 40 человек. Износ 10%. В штате 40 водителей, средний возраст 37-40 лет, стаж работы 15-18 лет, без вредных привычек. Аварийность – 2-3 отказа в год, без несчастных случаев. Более половины водителей владеют двумя иностранными языками. Тарифы жесткие, выше среднерыночных. Имеется лицензия на международные перевозки. Сотрудничают с двумя крупными туристическими фирмами. Репутация очень высокая на отечественном и европейском рынке, но бренд отсутствует.

2. *Фирма «Евротранс»*. Молодая развивающаяся средняя компания, 6 лет на рынке, доля 4%. На балансе 24 автобуса, 5 грузовиков, 4 микроавтобуса и 15 комфортабельных 40-местных автобусов. Износ - 16%. Численность водителей – 40 человек, средний возраст -26 лет, отсутствие опыта работы на международных трассах и лицензии. Аварийность – 7-8 отказов в год без несчастных случаев. Тарифы выше среднерыночных на 5-10%, тарифная политика жестка. Репутация ответственного партнера, но недостаточная известность и отсутствие бренда. Фирма не имеет гаражи, ремонтные мастерские и станции технического обслуживания

3. Фирма «Транзит». Крупная компания, на рынке 18 лет, доля рынка 12,4%. Репутация высокая, имеется торговая марка (бренд). На балансе 40 транспортных средств,

в том числе 30 комфортабельных автобусов разной вместимости. Износ 15%. Аварийность – 1-2 отказа в год, без несчастных случаев. Численность водителей – 40 человек, средний возраст 37 лет. Высокий уровень профессионализма, знание иностранных языков у 40 % водителей, 20 водителей имеют опыт работы на международных трассах. Тарифная политика гибкая, цены договорные (возможно ниже среднерыночных). Фирма имеет гаражи, ремонтные мастерские и станции технического обслуживания

Анализ выполняется поэтапно:

Этап 1. Ознакомиться с ситуацией по заданию.

Этап 2. Сформировать группу экспертов из 3 человек. Уяснить критерии и шкалу оценки.

1-2 балла – состояние не соответствует (ниже) идеальной модели

3 балла – состояние удовлетворительное, терпимое, отсутствие альтернатив

4 балла – состояние немного выше среднего, но не лучшее

5 баллов – превосходное (выше модели), наиболее предпочтительное

Этап 3. Совместно определить весомость критериев выбора посредника.

Этап 4. Заполнить форму и выставить оценки в баллах.

Критерий выбора	Идеальная модель	Оценка эксперта			O _{ср}	Вес, %	O _{скор}
		1	2	3			
Фирма «Транстур»							
1. Размер компании	крупная						
2. Персонал	компетенции						
3. Репутация на рынке	бренд						
4. Охват рынка (доля %)	не менее10						
5. Аварийность работы (число), износ активов, %	< 5 в год менее 20%						
6. Наличие опыта работы на международных трассах	лицензия						
7. Тарифная политика	гибкая						
Итого	-						
Фирма «Евротранс»							
1. Размер компании	крупная						
2. Персонал	компетенции						
3. Репутация на рынке	бренд						
4. Охват рынка	не менее10						
5. Аварийность работы	< 5 в год менее 20%						
6. Наличие опыта работы на международных трассах	лицензия						
7. Тарифная политика	гибкая						
Итого							
Фирма «Транзит»							
1. Размер компании	крупная						
2. Персонал	компетенции						
3. Репутация на рынке	бренд						
4. Охват рынка	не менее10						
5. Аварийность работы	< 5 в год менее 20%						
6. Наличие опыта работы на международных трассах	лицензия						
7. Тарифная политика	гибкая						
Итого							

Оценить уровня соответствия «идеальному посреднику». $УС_{\text{фирмы } i} = 100\% \times O_{\text{скор}}/5$.

Этап 5. Обосновать выбор посредника по уровню соответствия.

Рекомендации по критериям выбора:

1. *Размер компании.* Предпочтение отдается крупным компаниям, у которых на балансе не менее 20 комфортабельных 4-местных автобусов с уровнем физического износа менее 20%, аварийностью не более 5 отказов техники в год и полном отсутствии несчастных случаев. Фирма имеет собственные гаражи, ремонтные мастерские и станции технического обслуживания.
2. *Персонал.* Высокий профессионализм, знание иностранных языков. Стаж не менее 15 лет, опыт работы на международных трассах.
3. *Охват рынка.* Доля рынка не менее 10%, присутствие на рынке более 5 лет.
4. *Репутация на рынке.* Фирма должна быть известной, иметь бренд.
5. *Тарифы на услуги.* Должны быть приемлемыми и гибкими.
6. *Наличие лицензии* на международную деятельность.
7. *Показатель аварийности* (отсутствие жалоб, рекламаций, судебных исков, штрафных санкций). Не более 5 отказов в год без несчастных случаев.

Задача 3. Определить эффективность использования трудового капитала предприятия, проводящего инновационную реконструкцию производства. Произошло ли повышение конкурентоустойчивости организации:

Показатели	До проекта		После проекта	
	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
1. Объем производства, т/год	400	420	450	465
2. Численность работников, чел.	320	322	305	305
3. Годовой фонд оплаты труда, млн. руб.	6,48	7,12	6,50	7,00

Задача 4. Определите емкость рынка, показатели роста и концентрации рынка. Сделать прогноз емкости рынка в 2020 г. (в тоннах) с учетом входа новой фирмы на рынок. Изменяются ли позиции фирм на рынке?:

Предприятие	2016 г.	2016 г.	2018 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Предприятие № 1	6000	6050	6100	6060	6090	
2. Предприятие № 2	2560	2550	2570	2575	2585	
3. Предприятие № 3	8450	8500	8550	8600	6650	
4. Предприятие № 4	1200	1250	1280	1300	1350	
5. Предприятие № 5	4500	4560	4600	4650	4700	
6. Предприятие № 6	3870	3900	3950	4000	4050	
7. Прочие компании	2000	2300	2500	2600	2700	
8. Новая фирма	-	-	-	-	-	3000

Задача 5. Определите емкость рынка (тонны) и показатель концентрации рынка. Сделать прогноз емкости рынка в 2020 г., сделать вывод о возможности входа новой фирмы на рынок:

Предприятие	2016 г.	2016 г.	2018 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Предприятие № 1	6000	6050	6100	6060	6090	
2. Предприятие № 2	2560	2550	2570	2575	2585	
3. Предприятие № 3	8450	8500	8550	8600	6650	
4. Предприятие № 4	1200	1250	1280	1300	1350	
5. Предприятие № 5	4500	4560	4600	4650	4700	
6. Предприятие № 6	3870	3900	3950	4000	4050	
7. Прочие компании	2000	2300	2500	2600	2700	

Задача 6. Планируется организация автосервисного центра, источник - кредит. Выполнить расчет инвестиций и составить график погашения кредита:

Наименование затрат	Количество объектов	Цена, млн.руб./шт	Стоимость, млн. руб.	Примечание
---------------------	---------------------	-------------------	----------------------	------------

1. Аренда помещения	56250 кв.м	100 руб./м²	67,5	12 месяцев
2. Косметический ремонт			25	
3. Ресторанные принадлежности	5	13,110	65,55	
4. Оборудование для кинотеатров	6	2,14	12,84	
5. Прочие			29,11	
Итого:			200,0	

График погашения кредитной задолженности также оформляется в табличной форме:

Наименование	Год				Примечание
	2019	2020	2021	2022	
Процент	-	32	-	-	Процентная ставка банка – 16%
Основной долг	-	-	100	100	Выплата долга равными долями
Итого:	-	32	100	100	232 млн. руб.

Задача 7. По отчетным данным рассчитать и сравнить показатели экономической и налоговой (по налогу на прибыль) эффективности проекта, реализуемого в двух регионах:

Показатели реализации проекта	Регион 1	Регион 2
1. Инвестиции, млн. руб.	10,0	8,5
2. Срок реализации, годы	12	10,0
3. Годовой объем продаж продукта, т/год	40000,0	42000,0
4. Цена продаж, руб./т	50000,0	49000,0
5. Валовые производственные затраты, млн. руб.	19,3	18,0
6. Амортизационные отчисления, млн. руб.	0,30	0,35
7. Ставка налога на прибыль, %	20,0	20,0

Повышенный уровень

Задача 8. Оценить показатели деятельности турфирмы «Парус» и ее основного конкурента, построить радар-профиль конкурентоспособности (по образцу рисунка). Сделать вывод. Подход к оценке представлен в таблице 1, исходные данные в таблице 2.

Таблица 1. Критерии балльной оценки показателей конкурентоспособности фирмы

Норма	Оценка в баллах				
	1	2	3	4	5
1. Обеспеченность ресурсами (соотношение собственных и заемных средств)					
от 70 до 100%	менее 30%	31-50%	51-70%	71-85%	более 85%
2. Востребованность покупателями (ядро лояльных клиентов)					
не менее 40%	до 10%	11-40%	41-50%	51-60	более 60%
3. Наличие конкуренции (средний уровень конкуренции)					
Концентрация > 75%	менее 25%	26-40	41-60	61-75	более 75%
4. Имидж (деловая репутация, бренд, известность)					
бренд, известность	не известна	мало-известность	известность средняя	хорошая известность	бренд
5. Квалификация персонала (профессионализм и компетенции)					
профессиональное образование (доля) и компетенции	доля < 20% малые компетенции	21-40%, малые компетенции	41—60% средние компетенции	61-80% выше среднего	> 80% высокие
6. Активы					
Наличие профильного имущества	отсутствует	аренда	собственное+ аренда	собственное	рост активов
7. Производительность труда (выручка на одного работника)					
3 млн. руб./чел.	менее 1 млн. руб.	1-3 млн. руб./чел.	3-3,9 млн. руб./чел.	4-5 млн. руб./чел.	более 5 млн.руб.
8. Надежность					

Доля возврата, %	более 25%	11-20%	5-10%	до 5%	0
9. Конкурентный потенциал					
Устойчивость в ценовой борьбе	не устойчива	ниже среднего	средняя устойчивость	выше среднего	высокая
10. Технологичность					
Состав продукта	продажа путевок	туристско-экскурсионные услуги	туристический пакет	туры	создание туров
11. Безопасность					
риск менее 15%	более 40%	26-40%	16-25%	11-15%	1-10%
12. Новизна					
обновление > 15%	нет	1-5%	5-10%	11-15%	более 15%
13. Рентабельность					
более 20%	менее 10%	10-12%	12-14%	15-20%	более 20%
14. Уровень технической оснащенности					
70-80%	менее 30%	30-49%	50-69%	70-80%	более 80%
15. Платежеспособность					
абсолютная	низкая	средняя	выше среднего	высокая	абсолютная
16. Эффективность					
высокая	низкая	средняя	выше среднего	высокая	комплексная



Рисунок. Образец радара-профиля
Таблица 2. Исходные данные

Показатель	Значение		Показатель	Значение	
	фирма	конкурент		фирма	конкурент
1. Обеспеченность ресурсами	собственные 15 млн. руб. заемные 34 млн. руб.	собственные 28 млн. руб. заемные 12 млн. руб.	9. Конкурентный потенциал	выше среднего	средняя устойчивость
2. Востребованность	ядро - 32%	ядро – 35%	10. Технологичность	туры	создание туров
3. Конкуренция	65%	65%	11. Безопасность	риск 12%	риск 15%
4. Имидж	известность средняя	хорошая известность	12. Новизна	12%	8%
5. Квалификация персонала	41—60% средние компетенции	61-80% выше среднего	13. Рентабельность	14%	18%
6. Активы	собственное+ аренда	собственное+ аренда	14. Платежеспособность	выше среднего	высокая
7. Производительность труда	3,2 млн. руб./чел.	2,7 млн. руб./чел.	15. Уровень технической оснащенности	78%	84%
8. Надежность	2,5%	3,7%	16. Эффективность	высокая	высокая

Задача 9. На региональном рынке функционируют 4 туристические компании. Дан годовой оборот фирм (млн. руб.). Определить лидера рынка, построить круговую диаграмму, отражающую динамику структуры рынка по агентам в 2018 и 2019 г.г.:

Год	ЗАО «Парус»	ООО «Полет»	ОАО «Море»	ООО «Чемодан»
2018	4500	2500	300	40
2018	5600	1600	450	30
2019	6350	2000	10	45

Задача 10. По представленным данным рассчитать и представить таблицу дисконтированных и недисконтированных денежных потоков:

Денежный поток	0	Год реализации бизнес-плана						Итого
		1	2	3	4	5	6	
Инвестиции	5,0	-	-	-	-	-	-	5,0
Выручка (объем товара × цена)								
Производственные затраты								
Прибыль до налогообложения								
Налог на прибыль								
Чистая прибыль								
Амортизация								
Недисконтированный доход								
Дисконтный множитель E= 8%								
Дисконтированная амортизация								
Дисконтированная чистая прибыль								
Дисконтированный доход								
Сальдо денежных потоков								

Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он своевременно выполнил работу; использовал актуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил обоснование выбранной методики расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел точные расчеты; предоставил обоснованные выводы по работе.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он своевременно выполнил работу; использовал достаточно актуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил верную методику расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел точные расчеты; предоставил выводы по работе.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он выполнил работу не вовремя; использовал неактуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил верную методику расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел неточные расчеты; не предоставил обоснованные выводы по работе.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он несвоевременно выполнил работу; использовал неактуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; отсутствует обоснование выбранной методики расчета; выбрал неверную последовательность выполнения работы; произвел неточные расчеты со значительными ошибками; не предоставил обоснованные выводы по работе.

Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным 55. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя выполнение типовых задач, выполняемых, как правило, по вариантам. Предлагаемые студенту задания позволяют проверить требуемые компетенции ОПК-4. Для решения типовых задач достаточно среднего уровня владением теоретических знаний и выполнения типовых расчетов, продемонстрировать умение обобщать материал и делать выводы. Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо ознакомиться с конспектом лекций, основной и дополнительной литературой и/или информационными источниками. Задания выполняются непосредственно на практическом занятии, часть заданий может выноситься на самостоятельную работу. При выполнении задания студенту предоставляется право пользования калькулятором. При проверке задания оцениваются: своевременное выполнение работы; обоснование выбранной методики расчета; последовательность выполнения работы; точность расчетов; наличие выводов; обоснованность выводов.

Пример оценочного листа
Выполнение задачи по теме ...

Критерии	Оценка
своевременное выполнение работы	
обоснование выбранной методики расчета	
последовательность выполнения работы	
точность расчетов	
наличие выводов	
обоснованность выводов	
Итого	

Составитель _____ О.Н.Тараненко
(подпись)

« ____ » _____ 2021 г.

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ**

« » 2021 г.

3. *Фирма «Транзит»*. Крупная компания, на рынке 18 лет, доля рынка 12,4%. Репутация высокая, имеется торговая марка (бренд). На балансе 40 транспортных средств, в том числе 30 комфортабельных автобусов разной вместимости. Износ 15%. Аварийность – 1-2 отказа в год, без несчастных случаев. Численность водителей – 40 человек, средний возраст 37 лет. Высокий уровень профессионализма, знание иностранных языков у 40 %

водителей, 20 водителей имеют опыт работы на международных трассах. Тарифная политика гибкая, цены договорные (возможно ниже среднерыночных). Фирма имеет гаражи, ремонтные мастерские и станции технического обслуживания

Анализ выполняется поэтапно:

Этап 1. Ознакомиться с ситуацией по заданию.

Этап 2. Сформировать группу экспертов из 3 человек. Уяснить критерии и шкалу оценки.

1-2 балла – состояние не соответствует (ниже) идеальной модели

3 балла – состояние удовлетворительное, терпимое, отсутствие альтернатив

4 балла – состояние немного выше среднего, но не лучшее

5 баллов – превосходное (выше модели), наиболее предпочтительное

Этап 3. Совместно определить весомость критериев выбора посредника.

Этап 4. Заполнить форму и выставить оценки в баллах.

Критерий выбора	Идеальная модель	Оценка эксперта			O _{ср}	Вес, %	O _{скор}
		1	2	3			
Фирма «Транстур»							
1. Размер компании	крупная						
2. Персонал	компетенции						
3. Репутация на рынке	бренд						
4. Охват рынка (доля %)	не менее10						
5. Аварийность работы (число), износ активов, %	< 5 в год менее 20%						
6. Наличие опыта работы на международных трассах	лицензия						
7. Тарифная политика	гибкая						
Итого	-						
Фирма «Евротранс»							
1. Размер компании	крупная						
2. Персонал	компетенции						
3. Репутация на рынке	бренд						
4. Охват рынка	не менее10						
5. Аварийность работы	< 5 в год менее 20%						
6. Наличие опыта работы на международных трассах	лицензия						
7. Тарифная политика	гибкая						
Итого							
Фирма «Транзит»							
1. Размер компании	крупная						
2. Персонал	компетенции						
3. Репутация на рынке	бренд						
4. Охват рынка	не менее10						
5. Аварийность работы	< 5 в год менее 20%						
6. Наличие опыта работы на международных трассах	лицензия						
7. Тарифная политика	гибкая						
Итого							

Оценить уровня соответствия «идеальному посреднику». $УС_{\text{фирмы } i} = 100\% \times O_{\text{скор}}/5$.

Этап 5. Обосновать выбор посредника по уровню соответствия.

Рекомендации по критериям выбора:

1. *Размер компании.* Предпочтение отдается крупным компаниям, у которых на балансе не менее 20 комфортабельных 4-местных автобусов с уровнем физического износа менее 20%, аварийностью не более 5 отказов техники в год и полном отсутствии несчастных

случаев. Фирма имеет собственные гаражи, ремонтные мастерские и станции технического обслуживания.

2. *Персонал*. Высокий профессионализм, знание иностранных языков. Стаж не менее 15 лет, опыт работы на международных трассах.

3. *Охват рынка*. Доля рынка не менее 10%, присутствие на рынке более 5 лет.

4. *Репутация на рынке*. Фирма должна быть известной, иметь бренд.

5. *Тарифы на услуги*. Должны быть приемлемыми и гибкими.

6. *Наличие лицензии* на международную деятельность.

7. *Показатель аварийности* (отсутствие жалоб, рекламаций, судебных исков, штрафных санкций). Не более 5 отказов в год без несчастных случаев.

Задача 3. Определить эффективность использования трудового капитала предприятия, проводящего инновационную реконструкцию производства. Произошло ли повышение конкурентоустойчивости организации:

Показатели	До проекта		После проекта	
	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
1. Объем производства, т/год	400	420	450	465
2. Численность работников, чел.	320	322	305	305
3. Годовой фонд оплаты труда, млн. руб.	6,48	7,12	6,50	7,00

Задача 4. Определите емкость рынка, показатели роста и концентрации рынка. Сделать прогноз емкости рынка в 2020 г. (в тоннах) с учетом входа новой фирмы на рынок. Изменяются ли позиции фирм на рынке?:

Предприятие	2016 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Предприятие № 1	6000	6050	6100	6060	6090	
2. Предприятие № 2	2560	2550	2570	2575	2585	
3. Предприятие № 3	8450	8500	8550	8600	6650	
4. Предприятие № 4	1200	1250	1280	1300	1350	
5. Предприятие № 5	4500	4560	4600	4650	4700	
6. Предприятие № 6	3870	3900	3950	4000	4050	
7. Прочие компании	2000	2300	2500	2600	2700	
8. Новая фирма	-	-	-	-	-	3000

Задача 5. Оценить показатели деятельности турфирмы «Парус» и ее основного конкурента, построить радар-профиль конкурентоспособности (по образцу рисунка). Сделать вывод. Подход к оценке представлен в таблице 1, исходные данные в таблице 2.

Таблица 1. Критерии балльной оценки показателей конкурентоспособности фирмы

Норма	Оценка в баллах				
	1	2	3	4	5
1. Обеспеченность ресурсами (соотношение собственных и заемных средств)					
от 70 до 100%	менее 30%	31-50%	51-70%	71-85%	более 85%
2. Востребованность покупателями (ядро лояльных клиентов)					
не менее 40%	до 10%	11-40%	41-50%	51-60	более 60%
3. Наличие конкуренции (средний уровень конкуренции)					
Концентрация > 75%	менее 25%	26-40	41-60	61-75	более 75%
4. Имидж (деловая репутация, бренд, известность)					
бренд, известность	не известна	мало-известность	известность средняя	хорошая известность	бренд
5. Квалификация персонала (профессионализм и компетенции)					
профессиональное образование (доля) и компетенции	доля < 20% малые компетенции	21-40%, малые компетенции	41—60% средние компетенции	61-80% выше среднего	> 80% высокие
6. Активы					
Наличие профильного имущества	отсутствует	аренда	собственное+ аренда	собственное	рост активов

7. <i>Производительность труда</i> (выручка на одного работника)					
3 млн. руб./чел.	менее 1 млн. руб.	1-3 млн. руб./чел.	3-3,9 млн. руб./чел.	4-5 млн. руб./чел.	более 5 млн.руб.
8. <i>Надежность</i>					
Доля возврата, %	более 25%	11-20%	5-10%	до 5%	0
9. <i>Конкурентный потенциал</i>					
Устойчивость в ценовой борьбе	не устойчива	ниже среднего	средняя устойчивость	выше среднего	высокая
10. <i>Технологичность</i>					
Состав продукта	продажа путевок	туристско-экскурсионные услуги	туристический пакет	туры	создание туров
11. <i>Безопасность</i>					
риск менее 15%	более 40%	26-40%	16-25%	11-15%	1-10%
12. <i>Новизна</i>					
обновление > 15%	нет	1-5%	5-10%	11-15%	более 15%
13. <i>Рентабельность</i>					
более 20%	менее 10%	10-12%	12-14%	15-20%	более 20%
14. <i>Уровень технической оснащенности</i>					
70-80%	менее 30%	30-49%	50-69%	70-80%	более 80%
15. <i>Платежеспособность</i>					
абсолютная	низкая	средняя	выше среднего	высокая	абсолютная
16. <i>Эффективность</i>					
высокая	низкая	средняя	выше среднего	высокая	комплексная



Рисунок. Образец радара-профиля

Таблица 2. Исходные данные

Показатель	Значение		Показатель	Значение	
	фирма	конкурент		фирма	конкурент
1. Обеспеченность ресурсами	собственные 15 млн. руб. заемные 34 млн. руб.	собственные 28 млн. руб. заемные 12 млн. руб.	9. Конкурентный потенциал	выше среднего	средняя устойчивость
2. Востребованность	ядро - 32%	ядро – 35%	10. Технологичность	туры	создание туров
3. Конкуренция	65%	65%	11. Безопасность	риск 12%	риск 15%
4. Имидж	известность средняя	хорошая известность	12. Новизна	12%	8%
5. Квалификация персонала	41—60% средние компетенции	61-80% выше среднего	13. Рентабельность	14%	18%
6. Активы	собственное+ аренда	собственное+ аренда	14. Платежеспособность	выше среднего	высокая
7. Производительность труда	3,2 млн. руб./чел.	2,7 млн. руб./чел.	15. Уровень технической оснащенности	78%	84%

8. Надежность	2,5%	3,7%	16. Эффективность	высокая	высокая
---------------	------	------	-------------------	---------	---------

Задача 6. Определите емкость рынка (тонны) и показатель концентрации рынка. Сделать прогноз емкости рынка в 2020 г., сделать вывод о возможности входа новой фирмы на рынок:

Предприятие	2016 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Предприятие № 1	6000	6050	6100	6060	6090	
2. Предприятие № 2	2560	2550	2570	2575	2585	
3. Предприятие № 3	8450	8500	8550	8600	6650	
4. Предприятие № 4	1200	1250	1280	1300	1350	
5. Предприятие № 5	4500	4560	4600	4650	4700	
6. Предприятие № 6	3870	3900	3950	4000	4050	
7. Прочие компании	2000	2300	2500	2600	2700	

Задача 7. На региональном рынке функционируют 4 туристические компании. Дан годовой оборот фирм (млн. руб.). Определить лидера рынка, построить круговую диаграмму, отражающую динамику структуры рынка по агентам в 2017 и 2019 г.г.:

Год	ЗАО «Парус»	ООО «Полет»	ОАО «Море»	ООО «Чемодан»
2017	4500	2500	300	40
2018	5600	1600	450	30
2019	6350	2000	10	45

Тема 5. Финансовый план и оценка рисков

Задача 8. Планируется организация автосервисного центра, источник - кредит. Выполнить расчет инвестиций и составить график погашения кредита:

Наименование затрат	Количество объектов	Цена, млн.руб./шт	Стоимость, млн. руб.	Примечание
1. Аренда помещения	56250 кв.м	100 руб./м ²	67,5	12 месяцев
2. Косметический ремонт			25	
3. Ресторанные принадлежности	5	13,110	65,55	
4. Оборудование для кинотеатров	6	2,14	12,84	
5. Прочие			29,11	
Итого:			200,0	

График погашения кредитной задолженности также оформляется в табличной форме:

Наименование	Год				Примечание
	2019	2020	2021	2022	
Процент	-	32	-	-	Процентная ставка банка – 16%
Основной долг	-	-	100	100	Выплата долга равными долями
Итого:	-	32	100	100	232 млн. руб.

Задача 9. По представленным данным рассчитать и представить таблицу дисконтированных и недисконтированных денежных потоков:

Денежный поток	0	Год реализации бизнес-плана						Итого
		1	2	3	4	5	6	
Инвестиции	5,0	-	-	-	-	-	-	5,0
Выручка (объем товара x цена)								
Производственные затраты								
Прибыль до налогообложения								
Налог на прибыль								

Чистая прибыль								
Амортизация								
Недисконтированный доход								
Дисконтный множитель E= 8%								
Дисконтированная амортизация								
Дисконтированная чистая прибыль								
Дисконтированный доход								
Сальдо денежных потоков								

Тема 6. *Оценка эффективности бизнес-плана*

Задача 10. По отчетным данным рассчитать и сравнить показатели экономической и налоговой (по налогу на прибыль) эффективности проекта, реализуемого в двух регионах:

Показатели реализации проекта	Регион 1	Регион 2
1. Инвестиции, млн. руб.	10,0	8,5
2. Срок реализации, годы	12	10,0
3. Годовой объем продаж продукта, т/год	40000,0	42000,0
4. Цена продаж, руб./т	50000,0	49000,0
5. Валовые производственные затраты, млн. руб.	19,3	18,0
6. Амортизационные отчисления, млн. руб.	0,30	0,35
7. Ставка налога на прибыль, %	20,0	20,0

Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он своевременно выполнил работу; использовал актуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил обоснование выбранной методики расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел точные расчеты; предоставил обоснованные выводы по работе.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он своевременно выполнил работу; использовал достаточно актуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил верную методику расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел точные расчеты; предоставил выводы по работе.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он выполнил работу не вовремя; использовал неактуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил верную методику расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел неточные расчеты; не предоставил обоснованные выводы по работе.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он несвоевременно выполнил работу; использовал неактуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; отсутствует обоснование выбранной методики расчета; выбрал неверную последовательность выполнения работы; произвел неточные расчеты со значительными ошибками; не предоставил обоснованные выводы по работе.

Рейтинговая оценка текущей успеваемости студентов заочной формы обучения не проводится.

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя выполнение типовых задач, выполняемых, как правило, по вариантам. Предлагаемые студенту задания позволяют проверить требуемые компетенции ОПК-4. Для решения типовых задач достаточно среднего уровня владением теоретических знаний и выполнения типовых расчетов, продемонстрировать умение обобщать материал и делать выводы. Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо ознакомиться с конспектом лекций, основной и

дополнительной литературой и/или информационными источниками. Задания выполняются непосредственно на практическом занятии, часть заданий может выноситься на самостоятельную работу. При выполнении задания студенту предоставляется право пользования калькулятором. При проверке задания оцениваются: своевременное выполнение работы; обоснование выбранной методики расчета; последовательность выполнения работы; точность расчетов; наличие выводов; обоснованность выводов.

Пример оценочного листа
Выполнение задачи по теме ...

Критерии	Оценка
своевременное выполнение работы	
обоснование выбранной методики расчета	
последовательность выполнения работы	
точность расчетов	
наличие выводов	
обоснованность выводов	
Итого	

Составитель _____ О.Н.Тараненко
(подпись)

« ____ » _____ 2021 г.

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ**

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой ЭМиГУ _____ И.С. Штапова
« » _____ 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

по дисциплине **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**
(наименование дисциплины)

1. Примерная тематика курсовых работ

Направление деятельности	Примерная тематика
1. Организационно-управленческая 2. Проектная	1. Бизнес-план автомастерской 2. Бизнес-план интернет-кафе 3. Бизнес-план торгового центра 4. Бизнес-план производства декоративной плитки 5. Бизнес-план парикмахерской 6. Бизнес-план кафе 7. Бизнес-план ресторана 8. Бизнес-план столовой 9. Бизнес-план туристической фирмы 10. Бизнес-план экопарковки 11. Бизнес-план мастерской по ремонту бытовой техники 12. Бизнес-план гостиницы 13. Бизнес-план фотоателье 14. Бизнес-план ателье по пошиву и ремонту одежды 15. Бизнес-план спортивно-оздоровительного центра 16. Бизнес-план мастерской по ремонту офисной техники 17. Бизнес-план цеха по производству мебели 18. Бизнес-план медицинского центра 19. Бизнес-план автомойки 20. Бизнес-план концертного центра 21. Бизнес-план туристической базы 22. Бизнес-план центра по оказанию ремонтно-строительных услуг 23. Бизнес-план агентства недвижимости 24. Бизнес-план центра по ремонту компьютеров 25. Бизнес-план торгового центра по продаже компьютерной техники 26. Бизнес-план транспортной фирмы 27. Бизнес-план фитнес-центра 28. Бизнес-план детского образовательного центра 29. Бизнес-план обувного магазина

2. Структура работы

Раздел 1. Теоретический

Уровень обученности	Формулировка задания	Контролируемые компетенции или их части			
		ОПК-3	ПК-7	ПК-13	ПК-18
Знать	Задание 1. Конструктивный обзор учебной и научной литературы по теме, включающий теоретические концепции, модели и алгоритмы планирования	да	да	да	да
	Задание 2. Рассмотрение вариантов организации предпринимательской деятельности, оценка альтернатив, определение конкурентных преимуществ, которые могли бы стать основой планирования бизнеса		да	да	да
	Задание 3. Выполнение расчетов и оценок с по всем основным разделам бизнес-плана: оценка рынка и конкуренции, производственный, организационный, финансовый, оценка рисков, резюме.	да	да	да	да
Уметь	Задание 1. Планирование оргструктуры	да		да	
	Задание 2. Анализировать последствия и эффекты реализации проектов	+	+		+
	Задание 3. Определение безубыточности		да	да	
	Задание 4. Составление таблицы денежных потоков и их дисконтирование		да	да	
	Задание 5. Применять инструментарий функционального менеджмента		да		
	Задание 6. Моделировать бизнес-процессы	да		да	
Владеть	Задание 1. Распределение и делегирование полномочий исполнителей бизнес-плана	да	да	+	+
	Задание 2. Планирования кадрового обеспечения проектов.			да	+
	Задание 3. Планирования новых продуктов			да	да

Графический материал (при необходимости) таблицы, рисунки, иллюстрирующие теоретический анализ изучаемой проблемы

Раздел 2. Аналитический

Уровень обученности	Формулировка задания	Контролируемые компетенции или их части			
		ОПК-3	ОПК-7	ПК-13	ПК-18
Знать	Задание 1. Описание методологии бизнес-планирования	да		да	
Уметь					
	Задание 2. Анализ чувствительности проекта		да	да	
	Задание 3. Обоснование целесообразности и результативности проекта	да			да

Владеть	Задание 1. Подбор, статистическая обработка данных о предмете исследования	да	да	да	да
	Задание 2. Анализ результатов расчетов	да	да	да	да
	Задание 2. Обобщение по результатам анализа	да	да	да	да

Графический материал (при необходимости) таблицы, рисунки, иллюстрирующие аналитический и статистический материал раздела курсовой работы

Раздел 3. Проектный

Уровень обученности	Формулировка задания	Контролируемые компетенции или их части			
		ОПК-3	ОПК-7	ПК-13	ПК-18
Знать	Задание 1. Привести пример бизнес-плана	да	да	да	да
	Задание 2. Описание плановых данных		да	да	
Уметь	Задание 1. Обоснование инновационного подхода для решения поставленной задачи	да	да	да	да
	Задание 3. Планирование кадрового ресурса	да			да
Владеть	Задание 1. Конкретизация и аргументация практических положений и результатов	да	да	да	да
	Задание 2. Формулирование предложений	да	да	да	да
	Задание 3. Изложение результатов (резюме)	да	да	да	да

Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он своевременно выполнил работу; использовал актуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил обоснование выбранной методики расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел точные расчеты; предоставил обоснованные выводы по работе.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он своевременно выполнил работу; использовал достаточно актуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил верную методику расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел точные расчеты; предоставил выводы по работе.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он выполнил работу не вовремя; использовал неактуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; представил верную методику расчета; выбрал верную последовательность выполнения работы; произвел неточные расчеты; не предоставил обоснованные выводы по работе.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он несвоевременно выполнил работу; использовал неактуальную основную и дополнительную литературу, нормативные акты; отсутствует обоснование выбранной методики расчета; выбрал неверную последовательность выполнения работы; произвел неточные расчеты со значительными ошибками; не предоставил обоснованные выводы по работе.

Описание шкалы оценивания

Максимальная сумма баллов по контрольной работе устанавливается в **100** баллов и переводится в оценку по 5-балльной системе в соответствии со шкалой:

Шкала соответствия рейтингового балла 5-балльной системе

Рейтинговый балл

88 – 100

72 – 87

53 – 71

< 53

Оценка по 5-балльной системе

Отлично

Хорошо

Удовлетворительно

Неудовлетворительно

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

компетенций

Процедура проведения данного оценочного мероприятия осуществляется в соответствии Методическими указаниями о выполнении и защите контрольных работ в СКФУ.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить компетенции ОПК-4,. Для выполнения курсовой работы по дисциплине необходимо: во-первых, получить задание и ознакомиться с ним; во-вторых, систематически работать над литературой и выполнять задания; в-третьих, регулярно посещать консультации преподавателя; в-четвертых, оформить и предоставить проект на кафедру.

Составитель _____ О.Н.Тараненко
(подпись)

« ____ » _____ 2021 г.

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ**

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой ЭМиГУ _____ И.С. Штапова
« » _____ 2021 г.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ
по дисциплине **«БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ»**
(наименование дисциплины)

Базовый уровень

Вопросы (задача, задание) для проверки уровня обученности

Знать:

1. Бизнес-среда и ее свойства
2. Структура, внешние и внутренние функции бизнес-плана
3. Роль бизнес-плана в деятельности организации
4. Значение бизнес-плана в управлении развитием отраслей, регионов и муниципальных образований
5. Понятие и оценка конкурентоспособности
6. Выбор деловых посредников
7. Емкость и динамика рынка
8. Доля фирмы на рынке
9. Роль конкуренции в бизнесе
10. Производственная мощность и производственная программа
11. Показатели использования оборудования
12. Сбытовая политика предприятия
13. Организационная структура предприятия
14. Организационная культура предприятия
- 15.. Социальная среда предприятия как фактор реализации проекта
16. Назначение и содержание плана маркетинга
17. Основы ценовой политики предприятия
18. Факторы ценовой политики
19. Сегменты рынка и комплекс маркетинга
20. Бостонская матрица
21. Политика клиентоориентированности фирмы
22. Сущность и виды денежных потоков
23. Таблица и график денежных потоков
24. Виды затрат (капитальные и текущие)
25. Определение объема инвестиций
26. Источники инвестиций (собственные и заемные)
27. Расчет периода окупаемости инвестиций
28. Роль интеллектуального потенциала менеджера в управлении денежными потоками
29. Факторы, определяющие вероятность рисков событий
30. Методы предупреждения рисков, страхование
31. Виды эффектов инвестиционного проекта
32. Период окупаемости инвестиций

33. Норма доходности инвестиций
34. Чистый дисконтированный доход
35. Оценка социальной сферы как фактора успешности бизнес-плана
36. Особенности расчета бюджетного эффекта
37. Оценка эффективности проектов с позиций стратегии устойчивого развития
38. Приоритет социальной направленности проекта.
39. Планирование штата и численности персонала
40. Планирование годового фонда оплаты труда.
41. Команда проекта и новые компетенции специалистов.
42. Мотивация своевременного достижения качественного результата проекта.
43. Взаимосвязь разделов бизнес-плана
44. Внешние и внутренние функции бизнес-плана
45. Виды конкурентных стратегий и конкурентные преимущества
46. Модель безубыточности производства
47. Нормативное планирование производственных запасов
48. Расчет численности персонала
49. Порядок планирования годового фонда оплаты труда
50. Ресурсное обеспечение бизнес-плана
51. Комплекс маркетинга для поддержки бизнес-плана
52. Дисконтирование денежных потоков
53. Аналитический потенциал кривой риска и карты риска
54. Фискальные приемы поддержки проекта
55. Взаимосвязь коммерческих, бюджетных и социальных эффектов бизнес-план
56. Определение факторов, определяющих период окупаемости инвестиций
57. Методы контроля хода реализации бизнес-плана
58. Методы координации деятельности исполнителей проекта

Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если при проведении собеседования он показал наличие глубоких исчерпывающих знаний по изучаемой теме; умение ориентироваться в информационном пространстве; использовать основную и дополнительную литературу; грамотно и логически стройно излагать материал при ответе; умение в полной мере аргументировать собственную точку; наличие презентации.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если при проведении собеседования он показал наличие достаточных знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; грамотное изложение материала при ответе; попытки аргументировать собственную точку; наличие презентации.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал наличие поверхностных знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной литературой; грамотное изложение материала при ответе с отдельными недочетами и ошибками; отсутствие умения аргументировать выводы.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал отсутствие знаний по изучаемой проблематике; неумение ориентироваться в информационном пространстве; поверхностное усвоение основной литературы; отсутствие умения в полной мере аргументировать собственную точку.

Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным 55. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в

установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

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

Процедура проведения экзамена осуществляется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования в СКФУ.

В экзаменационный билет включаются три вопроса: по одному вопросу из категорий «знать, уметь, владеть». Для подготовки по билету отводится 30 минут.

Составитель _____ О.Н.Тараненко
(подпись)

« ____ » _____ 2021 г.