

Министерство образования и науки РФ
ФГБОУ ВО Уральский государственный лесотехнический университет
Институт экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Направление 38.03.02 – *«Менеджмент»*

Направленность *«Производственный менеджмент в лесном секторе экономики»*

Квалификация – *бакалавр*

Екатеринбург 2017

Оглавление

1. Общие положения	3
2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программ	3
3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	6
4. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	12
5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	32

1. Общие положения

Данный Фонд оценочных средств (далее ФОС) подготовлен в соответствии с:

- приказом Минобрнауки от 05.04.2017 № 301 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры";

- Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденный приказом № 7 от 12.01.2016 Минобрнауки РФ.

ФОС вмещает в себя оценочные средства, с помощью которых можно оценивать поэтапное формирование компетенций бакалавров в процессе проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Бизнес-планирование» по указанному направлению подготовки.

2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программ

Процесс формирования бакалавра в области менеджмента предполагает освоение, как общих положений развития управления, так и получение конкретных знаний, связанных с отдельными, наиболее важными, аспектами управления, определяющими все его положительные качества, а также эффективность и успешное развитие.

Цель дисциплины – изучить методическую базу плановых расчетов технико-экономических показателей, ознакомить обучающихся с составом бизнес-планов и организацией бизнес - планирования на предприятии, показать механизм использования бизнес - планирования в управлении предприятием.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих профессиональных компетенций:

Наименование компетенции	Код компетенции
Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	ОК-3
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	ПК-6
Владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария	ПК-7

Наименование компетенции	Код компетенции
реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	
Умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций	ПК-13
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	ПК-17
Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	ПК-18
Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	ПК-19
Владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	ПК-20

Дисциплина «Бизнес-планирование» относится к базовой части учебного плана направления 38.03.02 «Менеджмент» и изучается в 6 семестре.

Формы контроля формирования компетенций

Компетенции	Форма контроля	Семестр очная форма обучения (заочная)
Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)	Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: тестирование.	6 (3)
Способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6)	Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: выполнение практических заданий, тестирование.	6 (3)

<p>Владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7)</p>	<p>Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: выполнение практических заданий, тестирование.</p>	<p>6 (3)</p>
<p>Умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13)</p>	<p>Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: выполнение практических заданий, тестирование.</p>	<p>6 (3)</p>
<p>Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17)</p>	<p>Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: выполнение практических заданий.</p>	<p>6 (3)</p>
<p>Владение навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18)</p>	<p>Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: выполнение практических заданий, тестирование.</p>	<p>6 (3)</p>
<p>Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19)</p>	<p>Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: выполнение практических заданий.</p>	<p>6 (3)</p>
<p>Владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)</p>	<p>Промежуточный контроль: контрольные вопросы Текущий контроль: выполнение практических заданий.</p>	<p>6 (3)</p>

3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Показателями, по которым оценивается уровень овладения компетенциями в соответствии с европейской рамкой квалификаций для обучения в течении жизни являются знания, умения, компетенции.

Задания, выполняемые обучающимися на практических занятиях, позволяют формировать перечисленные выше компетенции. Ошибки и замечания по выполнению задания выявляются в процессе группового обсуждения или проверки задания преподавателем.

№ п/п	Вид контроля	Форма контроля	Средства для проведения контроля	График проведения контроля (неделя)
1	Текущий	Опрос, рейтинговая оценка	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания	24-39
2	Промежуточный	Зачет	Зачетные билеты	40

Критерии оценки выполнения заданий в тестовой форме

По итогам выполнения тестовых заданий оценка производится по пятибалльной шкале в следующем порядке:

Правильный ответ	Оценка
86-100%	“5” – отлично/зачет
71-85%	“4” – хорошо/зачет
51-70%	“3” – удовлетворительно/зачет
менее 50%	“2” – неудовлетворительно/незачет

Критерии оценки практических заданий

«5» (отлично): выполнены все задания практических работ, без замечаний. Обучающийся:

- на высоком уровне способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- на высоком уровне способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- на высоком уровне владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью

методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на высоком уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на высоком уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на высоком уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на высоком уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

- *на высоком уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

«4» (хорошо): выполнены все задания практических работ с несущественными замечаниями. Обучающийся:

- *на базовом уровне* способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- *на базовом уровне* способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- *на базовом уровне* владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на базовом уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на базовом уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на базовом уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на базовом уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

- *на базовом уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

«3» (удовлетворительно): выполнены все задания практических работ с существенными замечаниями. Обучающийся:

- *на пороговом уровне* способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- *на пороговом уровне* способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- *на пороговом уровне* владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на пороговом уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на пороговом уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на пороговом уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на пороговом уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

- *на пороговом уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

«2» (неудовлетворительно): обучающийся не выполнил или выполнил неправильно задания практических работ. Обучающийся:

- *на низком уровне* способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- *на низком уровне* способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- *на низком уровне* владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на низком уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на низком уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на низком уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на низком уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

- *на низком уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

Критерии оценки устного ответа на контрольные вопросы

«5» (отлично): обучающийся демонстрирует системные теоретические знания, владеет терминологией, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы. Обучающийся:

- *на высоком уровне* способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- *на высоком уровне* способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- *на высоком уровне* владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на высоком уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на высоком уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на высоком уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на высоком уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес- плана всеми участниками (ПК-19);

- *на высоком уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

«4» (хорошо): обучающийся демонстрирует системные теоретические знания, владеет терминологией, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем. Обучающийся:

- *на базовом уровне* способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- *на базовом уровне* способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- *на базовом уровне* владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на базовом уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на базовом уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на базовом уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на базовом уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес- плана всеми участниками (ПК-19);

- *на базовом уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

«3» (удовлетворительно): обучающийся демонстрирует неглубокие теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает не достаточно свободное владение монологической речью, терминологией, логичностью и последовательностью

изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем. Обучающийся:

- *на пороговом уровне* способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- *на пороговом уровне* способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- *на пороговом уровне* владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на пороговом уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на пороговом уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на пороговом уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на пороговом уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

- *на пороговом уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

«2» (неудовлетворительно): обучающийся демонстрирует незнание теоретических основ предмета, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминологией, проявляет отсутствие логичности и последовательностью изложения, делает ошибки, которые не может исправить, даже при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на занятии. Обучающийся:

- *на низком уровне* способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

- *на низком уровне* способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- *на низком уровне* владеет навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умение координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в

области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

- *на низком уровне* умеет моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13);

- *на низком уровне* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- *на низком уровне* владеет навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

- *на низком уровне* владеет навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

- *на низком уровне* владеет навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20)

4. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы для самостоятельной работы обучающихся

1. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности
2. Отечественный и зарубежный опыт предпринимательства
3. Внешняя среда предпринимательства
4. Ресурсы предпринимательства и эффективность их использования
5. Классификация и выбор предпринимательской деятельности
6. Производственное предпринимательство
7. Коммерческое предпринимательство
8. Финансовое предпринимательство
9. Некоторые особые виды предпринимательства
10. Этапы создания собственного дела
11. Источники предпринимательских идей, выбор и обоснование
12. Формирование предпринимательского капитала
13. Расчет потребности в финансах и результатов производственной деятельности
14. Сфера принятия решений
15. Типы предпринимательских решений
16. Методы принятия предпринимательских решений
17. Экономические методы принятия предпринимательских решений

18. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности
19. Государственная регистрация предпринимателей
20. Права и обязанности предпринимателя
21. Организационно-правовые формы частного и государственного предпринимательства
22. Формы экономического объединения предпринимателей
23. Внутрифирменное предпринимательство
24. Аренда как форма партнерских связей в предпринимательстве
25. Лизинг
26. Франчайзинг
27. Значение и порядок разработки бизнес-плана
28. Содержание бизнес-плана
29. Риск и потери в предпринимательской деятельности
30. Классификация рисков
31. Методы оценки рисков, их использование в предпринимательской деятельности
32. Выбор стратегии в предпринимательстве.
33. Необходимость, цели и задачи оценки эффективности предпринимательской деятельности
34. Основные критерии оценки эффективности предпринимательской деятельности
35. Внутренний и внешний контроль предпринимательской деятельности
36. Анализ конъюнктуры рынка

**Задания к занятиям семинарского типа
(практическим занятиям)(фрагмент)
*Практика разработки бизнес – плана предприятия***

Цель занятий – усвоение порядка разработки бизнес – плана лесозаготовительного предприятия по примерной структуре.

Примерная структура бизнес – плана:

I. ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

1. Название и адрес фирмы.
2. Имена и адреса учредителей.
3. Суть предлагаемого проекта.
4. Стоимость проекта.
5. Ссылка на секретность.

II. КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ

A. Цель плана:

1. Привлечение инвестора, кредитора;

2. Разработка операционного плана для оптимизации хозяйственной деятельности.

Б. Анализ рынка:

1. Характеристики вашего сектора рынка (демографические, географические и пр.);
2. Размер вашего рынка.

В. Предприятие:

1. Какие потребности покупателей вы намерены удовлетворить?;
2. Предлагаемые вами продукты и услуги для удовлетворения этих потребностей.

Г. Маркетинг и сбыт:

1. Стратегия маркетинга;
2. Стратегия сбыта;
3. Ключевые факторы в конкурентной борьбе.

Д. Роль исследовательских и конструкторских работ при подготовке вашего продукта, услуг:

1. Определяющая роль;
2. Периодические усилия по внедрению новых разработок.

Е. Организационная структура и персонал:

1. Основные управляющие и владельцы предприятия;
2. Ключевые исполнители.

Ж. Финансовые данные:

1. Источники и направления использования средств;
2. Ретроспективная финансовая отчетность;
3. Прогнозируемые формы финансовой отчетности (включая краткое обоснование предполагаемых уровней реализации).

III. АНАЛИЗ РЫНКА

А. Описание и обзор отрасли:

1. Описание вашей ключевой отрасли;
2. Масштабы отрасли:
 - а) исторические данные;
 - б) текущее состояние;
 - в) ближайшие пять лет;
 - г) десять лет;
3. Характеристики и тенденции отрасли (этап ее жизненного цикла):
 - а) исторические аспекты;
 - б) текущее состояние;
 - в) перспективы;
4. Основные потребительские группы:
 - а) бизнес;
 - б) правительство;
 - в) население.

Б. Рынки сбыта:

1. Отличительные характеристики ваших рынков сбыта и их сегментов:

- а) необходимый минимальный объем рынка;
- б) в какой мере его удастся охватить;
- в) его демографические характеристики;
- г) факторы /группы влияния на покупательский спрос/;
- д) сезонные /циклические тенденции/.

Уменьшайте размеры своих рынков до контролируемых. Усилия по проникновению на слишком обширные рынки сбыта зачастую оказываются непродуктивными.

2. Размеры рынков сбыта:

- а) количество потенциальных покупателей;
- б) годовые объемы реализации продуктов /услуг/ на рынке, удовлетворяющих те же или подобные потребности, что и ваши продукты /услуги/;
- в) географическая зона;
- г) прогнозируемые темпы роста рынка;

3. Охват рынка - характеризует масштабы прогнозируемого проникновения на рынок сбыта с их обоснованием, опирающимся на результаты исследования рынка:

- а) доля рынка;
- б) количество покупателей;
- в) географический ареал;
- г) система предпосылок при прогнозировании охвата рынка;

4. Целевые уровни рентабельности продаж /цен на продукцию/:

- а) уровни цен;
- б) соответствующая валовая прибыль;
- в) структура скидок стимуляции сбыта;

5. Методы определения потребительских групп на вашем рынке:

- а) специальные руководства;
- б) публикация торговых ассоциаций;

6. Средства воздействия на отдельные группы потребителей:

- а) публикация;
- б) теле/радиовещание;
- в) источники влияния /рекомендации/;

7. Потребительский цикл потенциальных покупателей:

- а) выявление потребностей;
- б) поиск решений по их удовлетворению;
- в) процесс оценки решений;
- г) ответственность и компетенция в принятии конечного решения /руководителя, агенты по снабжению, инженеры и т.д./;

8. Основные тенденции и прогнозируемые изменения на ваших основных рынках сбыта;

9. Вторичные рынки сбыта и их ключевые атрибуты:

- а) потребности;

- б) демографическая ситуация;
- в) значительные тенденции.

В. Результаты тестирования рынка:

1. Договоры с потенциальными потребителями;
2. Информация /презентация/ продукта потенциальным потребителям;
3. Реакция потенциальных потребителей;
4. Значимость удовлетворения искомых потребностей;
5. Намерения представителей тестируемых групп приобрести продукты /услуги/ по различным ценам.

Г. Срок поставки (время между размещением заказа и доставкой продукта/услуг):

1. Первичные заказы;
2. Повторные заказы;
3. Оптовые заказы.

Д. Конкурентоспособность:

1. Идентификация (по ассортименту продуктов/услуг и сегменту рынка):
 - а) текущее состояние;
 - б) доля рынка;
 - в) потенциальные возможности (когда, привлеченные вашим успехом конкуренты устремятся за вами. Кто они?);
 - г) непосредственная конкуренция;
 - д) косвенная;
2. Конкурентные преимущества:
 - а) способность удовлетворять потребности покупателей;
 - б) охват рынка;
 - в) отзывы и репутация;
 - г) стабильность позиции (финансовые ресурсы);
3. Слабости позиции:
 - а) возможность удовлетворения потребностей покупателей;
 - б) проникновение на рынок;
 - в) отзывы и репутация;
 - г) стабильность позиции (финансовые ресурсы);
 - д) ключевые исполнители;
4. Значение рынков сбыта для определения вашей конкурентоспособности;
5. Трудности выхода на рынок:
 - а) издержки (инвестиции);
 - б) необходимое время;
 - в) технологические ограничения;
 - г) ключевые исполнители;
 - д) инерция спроса (преданность марке, сложившимся связям и т.д.);
 - е) полученные патенты и торговые знаки.

Е. Юридические ограничения:

1. Ограничительные требования правительства, потребителей:

- а) способы удовлетворения этих требований;
 - б) необходимое время;
 - в) издержки;
2. Прогнозируемые изменения в системе этих требований.

IV. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Характер вашего бизнеса:

1. Потребности рынка, требующие удовлетворения;
2. Методы удовлетворения потребностей (продукты/услуги);
3. Потребности населения /предприятий/.

Б. Отличающие вас преимущества (ключевые факторы успеха):

1. Превосходное удовлетворение спроса;
2. Эффективность системы поставок;
3. Персонал;
4. Географическое положение.

V. МАРКЕТИНГ И СБЫТ

А. Общая стратегия маркетинга;

1. Стратегия проникновения на рынок;
2. Стратегия роста:
 - а) внутренние ресурсы роста;
 - б) поглощение других фирм;
 - в) аренда прав (франчайзинг);
 - г) горизонтальный рост (поставка аналогичных продуктов различным потребителям);
 - д) вертикальный (поставка продуктов через различные уровни системы сбыта);
3. Каналы сбыта (с указанием используемых скидок рентабельности, свойственных каждому уровню):
 - а) сбыт производственных подразделений;
 - б) внутренняя система сбыта;
 - в) оптовая торговля;
 - г) розничная торговля;
4. Система связи:
 - а) телереклама;
 - б) прочие виды рекламы;
 - в) отношения с потребителями;
 - г) персональные продажи;
 - д) печатная продукция (каталоги, брошюры и т.д.).

Б. Стратегия сбыта:

1. Организация сбыта:
 - а) штатные/внештатные сотрудники (преимущества/недостатки вашего подхода);
 - б) количественный состав;

- в) набор и обучение;
 - г) компенсация;
2. Тактика сбыта:
- а) выявление тенденции;
 - б) определение приоритетов;
 - в) число заказов за период;
 - г) среднее число реализованных заявок;
 - д) средняя цена реализации;
 - е) средняя цена при повторной покупке.

VI. ПРОДУКТЫ (УСЛУГИ)

А. Детальное описание продукта/услуг (с точки зрения потребителя):

1. Особые преимущества продукта (услуги);
2. Способность удовлетворять потребности;
3. Конкурентные преимущества;
4. Текущее состояние (идеи, прототип, опытное производство и т.д.).

Б. Жизненный цикл продукта:

1. Текущее состояние в рамках цикла;
2. Факторы, могущие изменить прогнозируемый жизненный цикл:
 - а) продлить его;
 - б) сократить его.

В. Торговые секреты, патенты, авторские права:

1. Зарегистрированные или заявленные патенты или авторские права;
2. Предполагаемые заявки на патенты и авторские права;
3. Ключевые аспекты ваших продуктов/услуг, которые нельзя защитить патентами, авторскими правами;
4. Ключевые аспекты ваших продуктов/услуг, которые можно отнести к торговым секретам;
5. Действующие соглашения с персоналом и владельцами:
 - а) соглашение о неразглашении;
 - б) соглашение об отказе от конкуренции.

Г. Исследовательские и конструкторские работы:

1. Текущие работы;
2. Планируемые работы (с указанием этапов);
3. Прогнозируемые результаты запланированных работ:
 - а) новые продукты (услуги);
 - б) новое поколение производимых продуктов (услуг);
 - в) дополнительные продукты (услуги);
 - г) замена продуктов (услуг);
4. Исследовательские и конструкторские работы прочих производителей:
 - а) прямые конкуренты;
 - б) косвенные формы конкуренции;
 - в) поставщики;

г) потребители.

VII. ОПЕРАЦИИ

А. Система поставок продукции (услуг):

1. Собственные возможности;
2. Внешние (подрядчики).

Б. Возможности системы поставок:

1. Собственные возможности;
2. Внешние (подрядчики);
3. Запланированный запас производственных возможностей
 - а) инвестиции;
 - б) новые затратные факторы (прямые и косвенные);
 - в) временные факторы.

В. Преимущества производственной системы:

1. Техничко-технологические;
2. Накопленный опыт;
3. Снижение накладных расходов;
4. Снижение прямых расходов.

Г. Поставщики:

1. Выявление поставщиков критических товарных позиций:
 - а) первичных;
 - б) вторичных;
2. Требования к срокам поставки;
3. Оценка рисков срыва поставок критических позиций;
4. Описание сложившихся и прогнозируемых отношений с поставщиками.

VIII. РУКОВОДСТВО И СОБСТВЕННОСТЬ

А. Структура органов управления:

1. Организационная схема управления;
2. Словесное описание схемы.

Б. Основные руководители (исчерпывающие сведения следует привести в приложении к бизнес-плану):

1. Имя;
2. Должность;
3. Описание, включая основные функции;
4. Основные обязанности и компетенция на предыдущем месте;
5. Престиж предприятия;
6. Формы и уровни оплаты (должны быть разумными не слишком высокими и не слишком низкими).

В. Планируемые увеличения команды руководителей:

1. Должности;
2. Основные обязанности и компетенция;
3. Требуемые знания и опыт;

4. Процесс отбора;
5. Планируемый рост достижений предприятия;
6. Формы и уровни оплаты (должны соответствовать рынку).

Г. Организационно-правовая форма:

1. Акционерное общество:
 - а) открытого типа;
 - б) закрытого типа;
2. Товарищество:
 - а) с полной ответственностью;
 - б) с ограниченной ответственностью;
3. Частное предприятие.

Д. Собственники:

1. Имена;
2. Доля в капитале;
3. Степень участия в работе предприятия;
4. Форма собственности:
 - а) обыкновенные акции;
 - б) привилегированные акции;
 - в) пай в полном товариществе;
 - г) пай в Товариществе с ограниченной ответственностью;
5. Размещенные эквиваленты акций:
 - а) опционы;
 - б) варранты;
 - в) конвертируемые облигации;
6. Обыкновенные акции:
 - а) принято решение о выпуске;
 - б) размещение.

Е. Совет директоров:

1. Имена;
2. Должности в Совете Директоров;
3. Степень занятости в предприятии;
4. Послужной список;
5. Содействие успеху предприятия:
 - а) в прошлом;
 - б) в будущем.

IX. ИСТОЧНИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

А. Текущие финансовые потребности:

1. Суммы;
2. Сроки;
3. Виды финансирования:
 - а) акционерный капитал;
 - б) кредиты;
 - в) комбинированные виды финансирования;

4. Условия предоставления средств.

Б. Прогнозируемые финансовые потребности (пять лет):

1. Суммы;
2. Сроки;
3. Виды финансирования:
 - а) акционерный капитал;
 - б) кредиты;
 - в) комбинированные виды финансирования;
4. Условия предоставления средств.

В. Использование средств:

1. Капитальные вложения;
2. Формирование оборотного капитала;
3. Погашение кредита;
4. Финансовые возможности.

Г. Финансовая стратегия (ликвидация позиций учредителей):

1. Преобразование в Акционерное Общество Открытого Типа;
2. Выкуп акций с помощью заемных средств;
3. Выкуп акций другим предприятием;
4. Схема погашения кредита;
5. Продажа "малого предприятия".

Х. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

А. Финансовая отчетность прошлых лет (3-5 лет):

1. Годовые формы отчетности:
 - а) счет прибылей/убытков;
 - б) баланс;
 - в) движение средств на расчетном счете;
2. Привлечение аттестованных аудиторов (название фирмы):
 - а) комплексный аудит;
 - б) общая оценка предприятия;
 - в) компилятивная форма.

Б. Планируемые формы отчетности (прогнозируемый период):

1. На первый год (по месяцам и кварталам):
 - а) отчет о финансовых результатах;
 - б) баланс;
 - в) ведомость движения средств на расчетном счете;
2. На последующие годы (по кварталам и/или годам):
 - а) отчет о финансовых результатах;
 - б) баланс;
 - в) движение средств на расчетном счете;
 - г) бюджет дополнительных капиталовложений;
3. Использованный метод финансового планирования:
 - а) прогноз (экспертные оценки управляющих);
 - б) моделирование (факторный анализ);

4.Использование услуг Независимых Аудиторов России (НАР):

- а) в рамках свободного учета;
- б) оговоренных разделов учета;
- в) синтетического учета;
- г) оценка прогноза.

В. Анализ:

1. Формы отчетности прошлых лет:
 - а) анализ ключевых показателей;
 - б) анализ тенденций с графической интерпретацией данных;
- 2.Планируемые формы отчетности:
 - а) анализ ключевых показателей;
 - б) анализ тенденций с графической интерпретацией данных;

XI. ПРИЛОЖЕНИЯ ИЛИ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

А. Данные об управляющих.

Б. Изображения продуктов.

В. Деловые рекомендации.

Г. Материалы о рынке.

Д. Публикации:

1. Журнальные статьи;
- 2.Ссылки на упоминания в книгах.

Е. Патенты.

Ж. Важнейшие контракты:

1. Аренда;
2. Товарные сделки;
3. Сырьевые контракты;
4. Соглашения о партнерстве/совладении;
5. Соглашения об опционах на акции;
6. Трудовые/компенсационные соглашения с персоналом;
7. Соглашения картельного типа;
8. Страховые соглашения на:
 - а) верность продукту;
 - б) преданность делу директоров и руководителей;
 - в) преданность интересам фирмы.

Тестовые задания

Тест 1. Бизнес в вашей жизни

Ответ: да или нет.

1. Вы стали заниматься бизнесом для того, чтобы делать деньги?
2. Чем вы можете пожертвовать ради своего бизнеса:
 - обязательством перед семьей;

- свободным временем;
- хобби;
- общественной жизнью;
- деньгами;
- здоровьем;
- ничем?

3. Готовы ли вы реально пожертвовать всем перечисленным выше?

4. Каковы ваши рассчитанные на перспективу цели и задачи:

- быть финансово независимым;
- обеспечить себе постоянный доход;
- скопить большой капитал;
- внести свой вклад в благосостояние общества;
- производить (обеспечивать) необходимую продукцию (услуги);
- производить (обеспечивать) продукцию (услуги), которая останется памятью о вас;
- создать новые рабочие места;
- достичь определенного общественного положения;
- иметь предмет для забавы?

5. Хотели бы вы, чтобы ваш бизнес расширялся?

6. Готовы ли вы и в дальнейшем жертвовать многим ради того, чтобы обеспечить этот рост?

Тест 2. Ваша продукция или услуги: сильные и слабые стороны

Оцените сильные и слабые стороны вашей продукции или услуг, ответив

на следующие вопросы.

Ответ: да или нет.

1. Можете ли вы определить тот сегмент рынка, на который ориентирована ваша продукция?

2. Понятны ли вам запросы ваших клиентов?

3. Понимаете ли вы, какие преимущества предоставляет ваша продукция (услуги) клиентам?

4. Можете ли вы эффективно довести свою продукцию (услуги) до тех потребителей, на которых вы ориентируетесь?

5. Может ли ваша продукция (услуги) успешно конкурировать с продукцией (услугами) других производителей в отношении:

- качества, надежности, технического обслуживания;
- эксплуатационных и других товарных характеристик;
- цены;

- стимулирования спроса;
- места и распространения?

6. Понимаете ли вы, на какой стадии своего жизненного цикла находится

ваша продукция (услуги)?

7. Есть ли у вас идеи относительно новых видов продукции?

8. Обладаете ли вы сбалансированным ассортиментом продукции (услуг) с точки зрения ее существенного разнообразия и различия степеней морального старения?

9. Проводите ли вы регулярную модификацию вашей продукции в соответствии с запросами клиентов?

10. Есть ли у вас политика, касающаяся создания новой продукции?

11. Представляет ли трудность для конкурентов скопировать вашу продукцию или услуги?

12. Имеют ли ваши производственные идеи адекватную защиту с помощью

торговой и фабричной марки, патентов и др.?

13. Предъявляете ли вы особые требования своим работникам?

14. Отслеживаете ли вы жалобы покупателей и доводите ли работу с их требованиями до конца?

15. Уменьшается ли количество жалоб и нареканий со стороны покупателей?

Тест 3. Люди: их сильные и слабые стороны

Оцените свои преимущества и недостатки, а также сильные и слабые стороны ваших работников, ответив на следующие вопросы.

Ответ: да или нет.

1. Есть ли у вас свое представление о дальнейшем развитии вашего бизнеса?

2. Можете ли вы передать его своим работникам и заинтересовать их этим?

3. Преданы ли вы своему делу?

4. Настойчивы ли вы?

5. Способны ли вы передавать полномочия своим работникам?

6. Можете ли вы сказать, что в вашем руководстве нет организационных пробелов?

7. Можете ли вы сказать, что у ваших работников нет профессиональных недостатков?

8. Чувствуют ли ваши работники свою причастность ко всему, что происходит на фирме?

9. Умеренна ли текучесть кадров?

10. Легко ли вам комплектовать штат?

11. Платите ли вы конкурентоспособную заработную плату своим служащим?

12. Есть ли у ваших служащих адекватное представление о содержании их деятельности?

13. Получают ли ваши служащие адекватное обучение и профессиональную подготовку?

14. Соответствует ли уровень невыходов на работу по причине болезни и случайных обстоятельств на вашей фирме среднему уровню по отрасли?

15. Есть ли у ваших сотрудников прогресс в карьере? Замечание

Эти вопросы не являются исчерпывающими, но вы должны их себе задать.

Если вы ответите «нет» на некоторые из них, вам следует задуматься о том, нет ли у вашего бизнеса недостатков.

Тест 4. Производственные фонды: сильные и слабые стороны

Оцените сильные и слабые стороны своих производственных фондов, ответив на следующие вопросы.

Ответ: да или нет.

1. Есть ли у вас постоянная программа по ремонту и техническому обслуживанию помещений, машин, оборудования и транспортных средств?

2. Обеспечили ли вы себя всем необходимым для замены вышеперечисленного оборудования в случае надобности?

3. Отвечает ли технология в вашей фирме современным требованиям?

4. Выпускаете ли вы товары соответствующего качества?

5. Выпускаете ли вы товары при соответствующем уровне производительности?

6. Соответствует ли вынужденный простой вашего оборудования среднему уровню по отрасли?

7. Используется ли ваше оборудование более чем на 75% его возможностей?

8. Можете ли вы сказать, что в вашей работе нет, например, таких недостатков:

- недовольства со стороны персонала по поводу большого объема работы;
- скопления сырья, требующего обработки;
- очереди работников, ожидающих момента, когда можно будет включиться в производственный процесс;
- продолжения некоторых производственных процессов в течение полной рабочей недели;
- жалобы клиентов на чрезмерно большое время выполнения заказов и задержку поставок?

9. Регулярно ли вы анализируете ассортимент своей продукции с точки зрения эффективности ее производства?

10. Добрались ли вы максимально возможной производительности от своих работников?

11. Располагаете ли вы соответствующим оборудованием для работы, которую вы сейчас выполняете?

12. Расположено ли оборудование на вашей фирме соответствующим образом?

13. Экономично ли производить товары и услуги самостоятельно, а не заказывать их на стороне?

14. Существует ли у вас процедура оценки капитальных вложений?

Тест 5. Покупатели: возможности и проблемы

Оцените возможности и проблемы, связанные с вашими клиентами, ответив на следующие вопросы.

Ответ: да или нет.

1. Соответствуют ли показатели жизненного цикла вашей продукции или услуг уровню этих показателей в вашей отрасли?

2. Возможно ли снижение уровня продаж вашей продукции или услуг в будущем году?

3. Меняются ли предпочтения покупателей (в отношении маркетингового комплекса)?

4. Испытываете ли вы затруднения в сохранении своих постоянных клиентов?

5. Возникают ли в результате отслеживания запросов и жалоб клиентов или их потери основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?

6. Дают ли совещания с торговым персоналом основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?

7. Дают ли данные о состоянии рынка и промышленности основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?

8. Дают ли публикации в прессе основания считать, что предпочтения ваших клиентов изменились?

9. Меняются ли в каком-то отношении сами потребители вашей продукции или услуг?

10. Могут ли они измениться в ближайшем будущем?

11. Растет ли число жалоб со стороны клиентов?

12. Получаете ли вы со стороны своих клиентов информацию о возможности

развивать ваш бизнес путем переориентации на определенный сегмент рынка или разработки определенного вида продукции либо услуг?

Тест 6. Конкуренты: возможности и проблемы

Оцените возможности и проблемы, связанные с вашими конкурентами.

Ответ: да или нет.

1. Знаете ли вы, кто ваши главные конкуренты?
2. Есть ли у вас информация о размерах, прибыльности и принципах ведения дел ваших конкурентов?
3. Можете ли вы определить, кто из ваших конкурентов процветает?
4. Можете ли вы найти для себя примеры преуспевающих и, наоборот, терпящих неудачу фирм?
5. Конкурентоспособна ли ваша продукция (услуги) в отношении:
 - цены;
 - производительности;
 - качества;
 - отделки;
 - надежности;
 - технического обслуживания;
 - доставки;
 - сервиса;
 - числа каналов сбыта?
6. Проявили ли ваши конкуренты меньше гибкости в отношении оптовых цен, торговых скидок, сроков платежей?
7. Много ли сходства между вашими конкурентами в отношении затрат на реализацию и показателей поставок?
8. Есть ли между ними сходство в отношении стимулирования спроса и рекламы?
9. Ориентируетесь ли вы и ваши конкуренты на один и тот же рынок сбыта?
10. Представляет ли трудность для конкурентов воспроизвести вашу продукцию или услуги?
11. Существуют ли преграды, мешающие конкурентам освоить ваш рынок?
12. Является ли совершенствование вашей продукции или услуг достаточно стабильным и прогнозируемым?
13. Можете ли вы сказать, что разработка вашими конкурентами новой продукции или услуг не представляет для вас опасности?
14. Можете ли вы сказать, что изменение вашими конкурентами их маркетингового комплекса не представляет для вас опасности?

Тест 7. Технология и экономическая среда: возможности и проблемы

Оцените стоящие перед вами возможности и проблемы, вызванные изменениями в технологии и экономической среде, ответив на следующие вопросы.

Ответ: да или нет.

1. Меняется ли технология производства вашей продукции или услуг?
2. Повлияют ли эти изменения на ваш бизнес?
3. Повлияют ли они на качество предлагаемой продукции или услуг?
4. Повлияют ли они на назначаемую вами цену?
5. Получат ли ваши конкуренты дополнительные преимущества от этих изменений технологии?
6. Можете ли вы выиграть оттого, что первым внедрите эти технологические нововведения?
7. Окажут ли изменения общего уровня экономической активности в последующие три года влияние на вашу фирму?
8. Окажут ли изменения цен на сырье в последующие три года влияние на вашу фирму?
9. Повлияют ли на ваш бизнес ожидаемые изменения в законодательстве (например, с точки зрения прав покупателей, здоровья и безопасности, защиты прав работников)?
10. Повлияют ли ожидаемые события за рубежом на ваши экспортные рынки?
11. Ожидаются ли демографические перемены, которые могут оказать влияние на ваш бизнес?
12. Ожидаются ли изменения в экономическом окружении, которые могут повлиять на ваш бизнес?

Замечание. Эти вопросы не являются исчерпывающими, но обучающ должен их себе задать. Конечно, трудно определить, в каком случае ответ «да» или «нет» свидетельствует о наличии соответствующих возможностей или проблем. Однако, если обучающ ответит «да» на какой-то из вопросов, то следует продолжить изучение этой области.

Вопросы к зачету

1. Понятие планирования.
2. Предмет планирования. Сущность и структура объектов планирования организации.
3. Сущность и необходимость бизнес - планирования.
4. Роль, место и значение бизнес- планирования в системе управления организацией.
5. Необходимость бизнес – плана для руководителя и предпринимателя.

6. Формы планирования и факторы, влияющие на выбор форм планирования.
7. Требования к разработке бизнес – планов. Информационное обеспечение бизнес – планирования.
8. Структура, функции содержание разделов бизнес – плана. Раздел бизнес – плана “Концепция, обзор, резюме”.
9. Раздел бизнес – плана “Описание базового предприятия”.
10. Разделы бизнес – плана “Описание продукции”; “Анализ рынка, маркетинг и продажи”.
11. Разделы бизнес – плана “План производства”; “Организационный план”.
12. Разделы бизнес – плана “Окружение и нормативная информация”; “Риски проекта и страхование”; “Календарный план реализации проекта”.
13. Понятие, экономическое содержание, основные элементы стратегического планирования. Понятие и классификация стратегий.
14. Цели организации (предприятия).
15. Цели и стратегия реализации проектов.
16. Инвестиционный план (проект). Бюджет инвестиционных затрат.
17. Первичные документы финансового плана, назначение, структура и методика расчетов основных документов финансового плана.
18. План движения денежных средств.
19. План прибылей и убытков.
20. План распределения прибыли. Балансовый план.
21. Требования к основным документам финансового плана, международные стандарты финансовой отчетности. Технология финансового планирования.
22. Стратегия финансирования проекта. Информационное обеспечение, методика расчетов плановых показателей и определение денежных потоков.
23. Основные технологические процессы бизнес – планирования. Техническое задание и календарный план (график работ) на разработку бизнес – плана.
24. Виды моделей, применяемых при бизнес – планировании.
25. Особенности разработки моделей бизнес – проектов. Информационные технологии для разработки бизнес – планов.
26. Сценарный анализ.
27. Имитационное моделирование.
28. Период окупаемости. Дисконтированный период окупаемости.
29. Средняя норма рентабельности. Чистый приведенный доход.
30. Индекс прибыльности. Внутренняя норма рентабельности.
31. Модифицированная внутренняя норма рентабельности.
32. Расчет, оценка и анализ финансовых коэффициентов бизнес – плана.
33. Показатели ликвидности.

34. Показатели деловой активности.
35. Коэффициенты оборачиваемости рабочего капитала, основных средств, активов.
36. Показатели структуры капитала.
37. Показатели рентабельности
38. Инвестиционные показатели.
39. Расчет и определение факторов риска. Факторный анализ. Экспертный подход.
40. Анализ чувствительности.
41. Анализ безубыточности проекта.
42. Показатели безубыточности проекта.

Образец зачетного билета

ФБГОУ ВО

«УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой БУА и ЭБ

_____ С. И.

Колесников

« _____ » _____

20 г.

Кафедра: ***Бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности***

Дисциплина: ***Бизнес-планирование***

Для обучающихся, обучающихся по направлению

38.03.02 “Менеджмент”/ Направленность (профиль)

«Производственный менеджмент в лесном секторе экономики»

ЗАЧЕТНЫЙ БИЛЕТ

1. Первичные документы финансового плана, назначение, структура и методика расчетов основных документов финансового плана.

2. Период окупаемости. Дисконтированный период окупаемости.

3. Годовой объем работ 150 тыс. м³. Капитальные вложения в 1 варианте составят 28 млн. руб., во 2 варианте 40 млн. руб. Во втором варианте себестоимость единицы продукции на 40 руб. меньше, чем в первом варианте. Выбрать лучший вариант, если внедрение планируется осуществить за счет собственных средств. Приемлемый для предприятия срок окупаемости дополнительных капитальных вложений не более 3 лет.

Преподаватель

О. М. Бабакова

Лист контрольных мероприятий по теоретическому курсу

Курс третий, семестр шестой

Максимально возможный балл по виду учебной работы												
Перечень и содержание разделов учебной дисциплины	Текущая аттестация						Контрольные мероприятия			Итого		
	Защита отчётов	Выполнение	Выполнение	Написанные и	Контрольные	Посещаемые	Активные	Экзамен	Зачет		Защита курсовой	
1. Понятие планирования. Принципы и методы планирования на предприятии			1		2	1	1				70	100
2. Методологические основы бизнес - планирования			1		2	1	1					
3. Принципы разработки бизнес - плана			1		2	1	1					
4. Бизнес план и его основные компоненты	4		1		2	1	1					
5. Проблемы, возникающие при написании и реализации бизнес - плана	1		1		2	1	1					
ИТОГО:	5		5		10	5	5	-	70	-		
Обязательный минимум для допуска к зачету	4		4		8	4	4					

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

Успешность изучения дисциплины предполагает две составляющие. Первая составляющая – усредненная оценка, полученная обучающимся по итогам текущего контроля. Вторая составляющая – оценка знаний обучающегося по итогам промежуточного контроля; для обучающихся заочной формы обучения – оценка знаний на экзамене. Усредненный итог двух частей балльной оценки освоения дисциплины выставляется в ведомость и зачетную книжку обучающегося.

Соответствие балльной шкалы оценок и уровней сформированных компетенций

Уровень сформированных компетенций	Оценка	Пояснения
Высокий	«5»	Теоретическое содержание курса освоено

	(отлично/ зачтено)	полностью, компетенции сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены
Базовый	«4» (хорошо/ зачтено)	Теоретическое содержание курса освоено полностью, компетенции сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены с незначительными замечаниями
Пороговый	«3» (удовлетворительно/ зачтено)	Теоретическое содержание курса освоено частично, компетенции сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, в них имеются ошибки
Низкий	«2» (неудовлетворительно/ не зачтено)	Теоретическое содержание курса не освоено, компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий либо не выполнены, либо содержат грубые ошибки; дополнительная самостоятельная работа над материалом не привела к какому-либо значительному повышению качества выполнения учебных заданий