

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Обнинский институт атомной энергетики –
филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК (О)

Одобрено на заседании
Учёного совета ИАТЭ НИЯУ МИФИ
Протокол №23.4 от 24.04.2023

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ по дисциплине

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

название дисциплины

для студентов направления подготовки

38.03.02 Менеджмент

код и название направления подготовки

образовательная программа

Цифровой маркетинг и цифровая логистика

Форма обучения: очная

г. Обнинск 2023 г.

Область применения

Фонд оценочных средств (ФОС) является обязательным приложением к рабочей программе дисциплины «Бизнес-планирование» и обеспечивает проверку освоения планируемых результатов обучения (компетенций и их индикаторов) посредством мероприятий текущей и промежуточной аттестации по дисциплине.

Цели и задачи фонда оценочных средств

Целью Фонда оценочных средств является установление соответствия уровня подготовки обучающихся требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Для достижения поставленной цели Фондом оценочных средств по дисциплине «Бизнес-планирование» решаются следующие задачи:

- контроль и управление процессом приобретения обучающимися знаний, умений и навыков, предусмотренных в рамках данной дисциплины;
- контроль и оценка степени освоения компетенций, предусмотренных в рамках данной дисциплины;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс в рамках данной дисциплины.

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

1.1. В результате освоения ОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	З-ОПК-4 Знать: подходы к построению разделов бизнес-плана, методы идентификации предпринимательских рисков У-ОПК-4 Уметь: выявлять новые рыночные ниши В-ОПК-4 Владеть: технологиями разработки бизнес-планов проектов и направлений бизнеса
ПК-1	Способен владеть навыками принятия управленческих решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений в условиях глобализации мировой экономики	З-ПК-1 Знать: факторы, влияющие на принятие решений; направления инноваций У-ПК-1 Уметь: в зависимости от целей инновационного развития организации, спроектировать и обеспечить принятие решений в управлении операционной (производственной) деятельностью компании В-ПК-1 Владеть: методами разработки и принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций и правила их применения, в том числе при управлении изменениями
ПК-4.1	Способен проводить маркетинговые исследования	З-ПК-4.1 знать принципы маркетинга, методы маркетинговых исследований У-ПК-4.1 уметь проводить интервью и опросы В-ПК-4.1 владеть навыками составления портрета потребителя, обработки ответов в ходе интервью и опроса

1.2. Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОП бакалавриата

Компоненты компетенций, как правило, формируются при изучении нескольких дисциплин, а также в немалой степени в процессе прохождения практик, НИР и во время самостоятельной работы обучающегося. Выполнение и защита ВКР являются видом учебной деятельности, который завершает процесс формирования компетенций.

Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины:

- **начальный этап** – на этом этапе формируются знаниевые и инструментальные основы компетенции, осваиваются основные категории, формируются базовые умения. Студент воспроизводит термины, факты, методы, понятия, принципы и правила; решает учебные задачи по образцу;

- **основной этап** – знания, умения, навыки, обеспечивающие формирование компетенции, значительно возрастают, но еще не достигают итоговых значений. На этом этапе студент осваивает аналитические действия с предметными знаниями по дисциплине, способен самостоятельно решать учебные задачи, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя коррекцию в ходе работы, переносит знания и умения на новые условия;

- **завершающий этап** – на этом этапе студент достигает итоговых показателей по заявленной компетенции, то есть осваивает весь необходимый объем знаний, овладевает всеми умениями и навыками в сфере заявленной компетенции. Он способен использовать эти знания, умения, навыки при решении задач повышенной сложности и в нестандартных условиях.

Этапы формирования компетенций в ходе освоения дисциплины отражаются в тематическом плане (см. РПД).

1.3. Связь между формируемыми компетенциями и формами контроля их освоения

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
Текущая аттестация			
I. Теоретические основы бизнес-планирования			
1	Организационные цели и планирование	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
2	Сущность бизнес-планирования и основные	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1	Устный опрос, доклады,

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
	этапы разработки бизнес-плана	З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
3	Структура и содержание основных разделов бизнес-плана	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
II. Основные разделы бизнес-плана			
4	Резюме бизнес-плана	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа
5	Анализ рыночной ситуации	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, деловая игра, кейсы
6	План маркетинга и план продаж	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
7	План производства	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты,

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства текущей и промежуточной аттестации
			кейсы
8	Организационный план	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты
9	Финансовый план	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
10	Оценка экономической эффективности проекта и его рисков	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, доклады, групповая дискуссия, контрольная работа, тесты, кейсы
11	Презентация проекта для заинтересованных сторон	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Устный опрос, групповая дискуссия
Промежуточная аттестация			
	Зачет	З-ОПК-4, У-ОПК-4, В-ОПК-4 З-ПК-1, У-ПК-1, В-ПК-1 З-ПК4.1, У-ПК-4.1, В-ПК-4.1	Перечень вопросов к зачету

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

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям, которые приведены в п.1.1. Формирование этих дескрипторов происходит в процессе изучения дисциплины по этапам в рамках различного вида учебных занятий и самостоятельной работы.

Выделяются три уровня сформированности компетенций на каждом этапе: пороговый, продвинутый и высокий.

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня	БРС, % освоения	ECTS / Пятибалльная шкала для оценки экзамена / зачета
Высокий Все виды компетенций сформированы на высоком уровне в соответствии с целями и задачами дисциплины	Творческая деятельность	Включает нижестоящий уровень. Студент демонстрирует свободное обладание компетенциями, способен применить их в нестандартных ситуациях: показывает умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического или прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	90-100	A / Отлично / Зачтено
Продвинутый Все виды компетенций сформированы на продвинутом уровне в соответствии с целями и задачами дисциплины	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу, большей долей самостоятельности и инициативы	Включает нижестоящий уровень. Студент может доказать владение компетенциями: демонстрирует способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения.	85-89	B / Очень хорошо / Зачтено
			70-84	C / Хорошо / Зачтено
Пороговый Все виды компетенций сформированы на пороговом уровне	Репродуктивная деятельность	Студент демонстрирует владение компетенциями в стандартных ситуациях: излагает в пределах задач курса теоретически и практически контролируемый материал.	65-69	D / Удовлетворительно / Зачтено
			60-64	E / Посредственно / Зачтено
Ниже порогового	Отсутствие признаков порогового уровня: компетенции не		0-59	Неудовлетворительн

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня	БРС, % освоения	ECTS / Пятибалльная шкала для оценки экзамена / зачета
	сформированы. Студент не в состоянии продемонстрировать обладание компетенциями в стандартных ситуациях.			о / Не зачтено

Оценивание результатов обучения студентов по дисциплине осуществляется по регламенту текущего контроля и промежуточной аттестации.

Критерии оценивания компетенций на каждом этапе изучения дисциплины для каждого вида оценочного средства и приводятся в п. 4 ФОС. Итоговый уровень сформированности компетенции при изучении дисциплины определяется по таблице. При этом следует понимать, что граница между уровнями для конкретных результатов освоения образовательной программы может смещаться.

Уровень сформированности компетенции	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
высокий	высокий	высокий
	<i>продвинутый</i>	<i>высокий</i>
	<i>высокий</i>	<i>продвинутый</i>
продвинутый	<i>пороговый</i>	<i>высокий</i>
	<i>высокий</i>	<i>пороговый</i>
	продвинутый	продвинутый
	<i>продвинутый</i>	<i>пороговый</i>
	<i>пороговый</i>	<i>продвинутый</i>
пороговый	пороговый	пороговый
ниже порогового	пороговый	ниже порогового
	ниже порогового	-

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

Итоговая аттестация по дисциплине является интегральным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков обучающихся по дисциплине и складывается из оценок, полученных в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущая аттестация в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы студентов.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины.

Текущая аттестация осуществляется два раза в семестр:

- контрольная точка № 1 (КТ № 1) – выставляется в электронную ведомость не позднее 8 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по разделам / темам учебной дисциплины с 1 по 8 неделю учебного семестра;

- контрольная точка № 2 (КТ № 2) – выставляется в электронную ведомость не позднее 16 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы

обучающегося по разделам / темам учебной дисциплины с 9 по 16 неделю учебного семестра.

Результаты текущей и промежуточной аттестации подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы.

Этап рейтинговой системы / Оценочное средство	Неделя	Балл	
		Минимум*	Максимум
Текущая аттестация	1-16	36	60
Контрольная точка № 1	7-8	18	30
Контрольная работа	8	9	15
Опрос	1-8	3	5
Участие в деловой игре	7	6	10
Контрольная точка № 2	15-16	18	30
Реферат + доклад на «круглом столе»	16	6	10
Тестовые задания	9-15	9	15
Решение кейса	9-16	3	5
Промежуточная аттестация	-	24	40
Зачет		24	40
Итого по дисциплине		60	100

* Минимальное количество баллов за оценочное средство – это количество баллов, набранное обучающимся, при котором оценочное средство засчитывается, в противном случае обучающийся должен ликвидировать появившуюся академическую задолженность по текущей или промежуточной аттестации. Минимальное количество баллов за текущую аттестацию, в т. ч. отдельное оценочное средство в ее составе, и промежуточную аттестацию составляет 60% от соответствующих максимальных баллов

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Устный опрос проводится на каждом практическом занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

Темы рефератов распределяются на первом занятии, готовые рефераты докладываются на занятиях в сопровождении презентаций в соответствии с установленным преподавателем графиком.

Тесты по темам проводятся на практических занятиях и включают вопросы по изученным темам.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде зачета, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций. При выставлении итоговой оценки применяется балльно-рейтинговая система оценки результатов обучения.

Зачет предназначен для оценки работы обучающегося в течение всего срока изучения дисциплины и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных обучающимся теоретических знаний и умений, способности приводить примеры практического использования знаний (например, применять их в решении практических задач), приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления.

Оценка сформированности компетенций на зачете для тех обучающихся,

которые пропускали занятия и не участвовали в проверке компетенций во время изучения дисциплины, проводится после индивидуального собеседования с преподавателем по пропущенным или не усвоенным обучающимся темам с последующей оценкой самостоятельно усвоенных знаний на зачете.

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков

4.1. Зачет

4.2. Устный опрос

4.3. Реферат и доклад на «круглом столе»

4.4. Тест

4.5. Индивидуальное домашнее задание

4.6. Контрольная работа

4.7. Деловая игра

4.8. Кейс-задачи

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Планирование как способ организации экономики.
2. Место и роль планирования в современной рыночной экономике. Два аспекта планирования: общеэкономический и управленческий.
3. Необходимость и возможность планирования в организации.
4. Бизнес как объект планирования.
5. Сравнительный анализ традиционной системы планирования и бизнес-планирования.
6. Проблемы применения бизнес-планирования в России.
7. Типичные недостатки (ошибки) при разработке бизнес-планов.
8. Основные объекты бизнес-планирования. Понятие бизнес-проекта.
9. Классификация и особенности различных типов бизнес-проектов.
10. Поиск и выбор источников финансирования бизнес-проекта.
11. Цель и задачи бизнес-планирования.
12. Основные функции бизнес-планирования.
13. Основные виды бизнес-планов.
14. Основные этапы бизнес-планирования.
15. Рекомендации по оформлению бизнес-плана.
 - а. Программные продукты для бизнес-планирования, их функционал
16. Структура типичного бизнес-плана.
17. Задачи и содержание резюме бизнес-плана.
18. Техничко-экономические исследования при составлении и обосновании бизнес-плана предприятия.
19. Задачи и содержание раздела «Характеристика отрасли, фирмы и предлагаемых товаров (услуг)» бизнес-плана.
20. Основные характеристики отрасли для целей бизнес-планирования.
21. Основные характеристики продукции (услуг) для целей бизнес-планирования.
22. Задачи и содержание раздела «Маркетинговый план» бизнес-плана.
23. Стратегия и план маркетинга.
24. Сегментация и емкость рынка.
25. Задачи и содержание раздела «Организационный план» бизнес-плана.
26. Задачи и содержание раздела «Производственный план» бизнес-плана.
27. Производственная мощность: анализ основных показателей.
28. Расчет потребности в сырье и материалах.

29. Задачи и содержание раздела «Финансовый план» бизнес-плана.
30. Финансовый анализ: расчет основных показателей.
31. Задачи и содержание раздела «Оценка рисков и страхование» бизнес-плана.
32. Методы оценки рисков в бизнес-планировании.
33. Способы снижения негативных последствий рисков.
34. Методика анализа бизнес-плана.
35. Операционный анализ в бизнес-планировании: роль и возможности.
36. Расчет порога рентабельности и зоны безопасности (финансовой устойчивости).
37. Определение оптимального объема выпуска, учет операционного рычага.
38. Основы анализа эффективности бизнес-проектов: понятие эффективности, основные показатели.
39. Учет фактора времени при оценке эффективности инвестиций в бизнес-проект.
40. Учет факторов инфляции, риска и ликвидности при оценке инвестиций в бизнес-проект.
41. Методы оценки эффективности инвестиций и обоснование их экономической целесообразности.
42. Требования к показателям эффективности инвестиционных проектов.
43. Коммерческая эффективность.
44. Бюджетная эффективность.
45. Экономическая эффективность.
46. Источники инвестиций.
47. Разработка инвестиционной стратегии.
48. Программы государственной поддержки бизнеса
49. Институты поддержки развития МСП в России
50. Уникальное торговое предложение.
51. Презентация проекта для инвестора: основные составляющие и типичные ошибки.
52. Коммерческое предложение и его структурные элементы. Правила составления коммерческих предложений.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
Обнинский институт атомной энергетики-
филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»
Дисциплина «Бизнес-планирование»

Зачетный билет №1

1. Сегментация и емкость рынка.
2. Институты поддержки развития МСП в России
3. Индивидуальное домашнее задание (представление бизнес-плана в группе из 2 человек)

Составитель _____ К.В. Найденкова
(подпись)

Начальник отделения
социально-экономических наук _____ А.А. Кузнецова
(подпись)

«__» _____ 20__ г.

Зачет проводится устно и включает в себя ответ на два теоретических вопроса из различных разделов курса и защиту разработанного командой из 2 человек бизнес-плана по самостоятельно выбранной и сформулированной бизнес-идее. Освоение дисциплины оценивается по стобалльной системе, используемой в ИАТЭ НИЯУ МИФИ. Допуск к зачету по дисциплине осуществляется при количестве набранных в течение семестра баллов более 36. За семестр студент может набрать от 36 до 60 баллов.

Минимальный балл за ответ на зачете – 24, максимальный балл – 40.

Максимальная суммарная оценка за зачет составляет 40 баллов с учетом того, что максимальная оценка работы в семестре по контрольным точкам составляет 60 баллов.

Ответ студента на зачете оценивается по следующим критериям:

- правильность, полнота и логичность построения ответа;
- умение оперировать специальными терминами;
- использование в ответе дополнительного материала;
- умение иллюстрировать теоретические положения практическим материалом;
- владение актуальными статистическими данными по теме вопроса

Критерии оценивания

Баллы	Критерии оценки
36-40	Студент должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу; В представленном к защите бизнес-плане представлены и обоснованы все необходимые разделы, соблюдены требования к оформлению. Презентация проекта выполнена на высоком уровне, даны исчерпывающие ответы на вопросы по бизнес-идее и ее реализации.
30-35	Студент должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу; В представленном к защите бизнес-плане представлены и в целом обоснованы все необходимые разделы, соблюдены требования к оформлению. Презентация проекта выполнена на достаточно высоком уровне, даны исчерпывающие ответы на вопросы по бизнес-идее и ее реализации.
24-29	Студент должен:

	- продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу. В представленном к защите бизнес-плане представлены и в целом обоснованы все необходимые разделы, частично соблюдены требования к оформлению. Презентация проекта выполнена на среднем уровне, даны ответы на вопросы по бизнес-идее и ее реализации, но в расчетах и ответах имеется ряд неточностей.
менее 24	Студент демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - невладение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу. Бизнес-план не представлен или представлен с грубыми ошибками. Не раскрыто содержание тематических разделов бизнес-плана, нарушены требования к оформлению и оригинальности. Студент не владеет материалом и не отвечает на вопросы или отвечает на них фрагментарно, с грубыми ошибками.

г) описание шкалы оценивания:

- от 90 до 100 баллов – отлично;
- от 70 до 89 баллов – хорошо;
- от 60 до 69 баллов – удовлетворительно;
- менее 60 баллов – неудовлетворительно.

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

ПРИМЕР ВОПРОСОВ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа «Теоретические аспекты бизнес-планирования»

Вариант 1.

1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации.
2. Цели и принципы бизнес-планирования
3. Классификация бизнес-планов.
4. Методика UNIDO
5. Требования кредитно-финансовых институтов к содержанию бизнес-планов.

Критерии оценивания компетенций (результатов):

Контрольные работы проводятся 1-2 раза в семестр на модульных неделях по расписанию, устанавливаемому учебно-методическим управлением. Они проводятся в форме типовых работ с вопросами, тестов или ином виде по выбору преподавателя с учетом объема изученного материала по курсу. Контрольная работа может быть комбинированного типа: 3 вопроса, подразумевающих текстовые ответы и 5 тестовых вопросов с одним или несколькими вариантами ответа.

Оценивание студента проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Студенту, пропустившему по уважительной причине контрольную модульную работу, предоставляется возможность отработки. Отработать занятие можно по согласованию с преподавателем в четко установленные сроки в соответствии с графиком консультаций преподавателя, который имеется в отделении социально-экономических наук.

Оценивается степень усвоения теоретических знаний по следующим критериям: правильность, полнота и логичность письменного ответа, способностью проиллюстрировать ответ примерами.

Максимальный балл за контрольную работу – 15. Каждый вопрос оценивается в 3 балла. В случае использования вариантов заданий смешанного типа (вопросы, подразумевающие развернутый ответ, и тесты) баллы формируются следующим образом:

- 3 вопроса, максимальный балл за каждый вопрос – 4

- 2 тестовых задания, 1,5 балла за верно решенный тест, 0 баллов – если в тесте выбраны не все верные варианты, или среди выбранных вариантов ответа есть ошибочные

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

**ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ (ДОКЛАДОВ С ПРЕДСТАВЛЕНИЕМ НА «КРУГЛОМ
СТОЛЕ»)**

1. Бизнес-план как инструмент рыночного управления и развития фирмы.
2. Проблемы поиска деловой информации в бизнес-планировании.
3. Характеристика патентной защищенности предлагаемых товаров (услуг) или технологий их производства.
4. Учет мнений потребителей при разработке новых товаров или их модернизации.
5. Исследование факторов, влияющих на спрос товаров (услуг).
6. Изучение потребностей потенциальных покупателей и перспективы их изменения.
7. Прогнозирование развития емкости сегментов рынка.
8. Конкуренты фирмы как объект исследования бизнес-среды.
9. Сравнительный анализ конкурентоспособности товаров фирмы.
10. Основные проблемы продвижения новых товаров фирмы на рынки и пути их решения.
11. Планирование мероприятий по достижению оптимального объема продаж и получению максимальной прибыли.
12. Планирование реализации продукции и эффективность методов реализации.
13. Планирование послепродажного обслуживания клиентов.
14. Методика составления плана маркетинга для различных видов деятельности.
15. Циклограмма производства и реализации продукции.
16. Методика разработки производственных планов для различных видов деятельности.
17. Варианты расчетов в финансовом плане: оптимистический, пессимистический, наиболее вероятный.
18. Оценка вероятности возникновения рисков и ожидаемого ущерба.
19. Особенности оценки рисков для крупных и простых проектов.
20. Порядок и методы представления информации о правовых аспектах деятельности фирмы
21. Оценка потребностей в инвестициях и источников их финансирования.
22. Особенности разработки приложений к бизнес-плану.

23. Особенности переговоров с предпринимателями различных стран.
24. Методика проведения презентации бизнес-плана для различных видов деятельности.
25. Программные продукты для бизнес-планирования и их функционал
26. Бизнес-план венчура
27. Бизнес-план оздоровления организации
28. Бизнес-план для диверсификации деятельности
29. Институты поддержки МСП в РФ
30. Институты, государственные программы и механизмы поддержки молодых предпринимателей

Показатели и критерии оценки реферата

Показатели оценки	Критерии оценки	Баллы (max)
1. Новизна реферированного текста	- актуальность проблемы и темы; - новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; - наличие авторской позиции, самостоятельность суждений	2
2. Степень раскрытия сущности проблемы	- соответствие плана теме реферата; - соответствие содержания теме и плану реферата; - полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; - обоснованность способов и методов работы с материалом; - умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.	2
3. Обоснованность выбора источников	- круг, полнота использования литературных источников по проблеме; - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).	2
4. Соблюдение требований к оформлению	- правильное оформление ссылок на используемую литературу; - грамотность и культура изложения; - владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; - соблюдение требований к объему реферата; - культура оформления: выделение абзацев. - отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; - отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме	2

	общепринятых; - литературный стиль.	
5. Презентация на «круглом столе»	- качество и полнота презентации; - соблюдение требований к презентации по оформлению	2

Доклад – устное выступление студента, являющееся результатом его самостоятельной подготовки по заранее полученной теме и в соответствии с требованиями к самостоятельной работе студентов.

Выступление во время доклада, как правило, рассчитано на 6-7 минут, не может превышать установленное время, должно строго соответствовать объявленной теме. Приветствуются доклады с дополнительным использованием презентаций и мультимедийной техники.

Во время выступления студент может использовать свободную речь близко к тексту доклада, однако вправе зачитывать подготовленный им текст, демонстрируя владение материалом. Речь должна быть четкой, выразительной и эмоциональной. Обязательным элементом процедуры доклада является его обсуждение. Студентам группы предлагается задавать докладчику вопросы по теме доклада, вопросы может задавать и преподаватель. По окончании доклада организуется дискуссия.

Домашняя (внеаудиторная) подготовка доклада оценивается до 1 балла, выступление и ответы на вопросы на «круглом столе»- 1 балл. Итого за выполнение данного задания студент может получить до 2 баллов.

Критерии оценки устного выступления.

2 балла (максимальная оценка) – выступление (доклад) отличается последовательностью, логикой изложения, легко воспринимается аудиторией, при ответе на вопросы выступающий демонстрирует глубину владения представленным материалом, ответы формулируются аргументированно, обосновывается собственная позиция в проблемных ситуациях.

1 балл – выступающий передает содержание проблемы, но не демонстрирует умение выделять главное, существенное, выступление воспринимается аудиторией достаточно сложно, ответы на вопросы поверхностные, либо вызывают у докладчика затруднение.

0 баллов – доклад краткий, поверхностный, несамостоятельный, докладчик не разбирается в сути вопроса, не может представить его в аудитории.

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

ПРИМЕР ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Комплект тестовых заданий (вариант №1)

1. Самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции (работ, услуг) в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли, называется:

1. рынком,
2. промышленностью,
3. отраслью
4. фирмой

2. Философия и смысл существования фирмы выражается в:

1. целях фирмы
2. миссии фирмы
3. задачах фирмы
4. все вышеперечисленное

3. Предпринимательство в России возникло и стало широко распространяться :

1. в 15-16 веке
2. в 17-18 веке
3. в 19-20 веке
4. в 13-14 веке

4. К внешней среде предприятия не относится:

1. Население,
2. поставщики
3. правительство и местные органы власти.
4. бухгалтерия

5. Какие из видов предпринимательской деятельности относятся к производственному предпринимательству?

1. торговое, торгово–закупочное, торгово–посредническое, товарные биржи.
2. банковское, страховое, аудиторское, лизинговое, фондовые биржи.

3. инновационное, научно – техническое, производство товаров, оказание услуг, ин-формационное.
4. консультации по общему управлению, администрированию, финансовому управлению, управлению кадрами, маркетингу, производству, информационным технологиям и т.д.
6. Объектом коммерческого предпринимательства служит:
1. операции по купле – продаже товаров и услуг,
 2. деятельность по производству продукции, товаров, услуг, работ и пр.
 3. коммерческие банки и фондовые биржи.
 4. советы по различным вопросам.
7. Объектом финансового предпринимательства служит:
1. операции по купле – продаже товаров и услуг,
 2. деятельность по производству продукции, товаров, услуг, работ и пр.
 3. коммерческие банки и фондовые биржи.*
 4. советы по различным вопросам.
8. К организационно – правовым формам предпринимательства относят:
1. концерн, ассоциацию, консорциум, синдикат, картель, финансово – промышленные группы.
 2. товарищества, общества, кооперативы.
 3. частно – предпринимательская фирма, партнерство и корпорация.
 4. все ответы верны.
9. К организационно – экономическим формам предпринимательства относят:
1. концерн, синдикат, картель, финансово – промышленные группы.
 2. спортивные клубы
 3. религиозные организации
 4. партии
10. Объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли с целью устранения излишней конкуренции между ними, называется:
1. ассоциацией.
 2. концерном
 3. консорциумом
 4. синдикатом.
11. В чем состоит социальная функция малых предприятий?
1. способны снижать безработицу и социальную напряженность.
 2. развивают конкурентную среду.
 3. лучше используются сырьевые ресурсы.
 4. все ответы верны.
12. Имущество предприятия может принадлежать ему:
1. на праве собственности

2. на праве оперативного управления.
3. ответы 1 и 2 верны
4. нет верных ответов

13. Источниками имущества предприятия являются:

1. взносы учредителей и благотворительные взносы
2. выкуп имущества государственных предприятий путем акционирования
3. доходы от реализации продукции, работ, услуг.
4. все ответы верны.

14. В структуру предприятия входят:

1. Подразделения основного и вспомогательного производства
2. Обслуживающие побочные и подсобные подразделения
3. Управленческие службы и подразделения
4. Все вышеперечисленное*

15. Отношение средней стоимости основных производственных фондов бизнеса к общему объему произведенной продукции – есть показатель:

1. трудоемкость
2. материалоемкость
3. фондоемкость
4. фондоотдача

16. Материально- вещественные ценности, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного периода и утрачивающие свою стоимость по частям, называют:

1. оборотными средствами
2. основными фондами
3. малоценными быстроизнашивающимися предметами
4. нет верных ответов.

17. Улучшить структуру основных фондов можно:

1. покупая устаревшее оборудование
2. обновляя и модернизируя оборудование
3. ликвидируя лишнее и малоиспользуемое оборудование.
4. верны ответы 2 и 3

18. Первоначальная стоимость основных производственных фондов – это:

1. Затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях, как правило устанавливается во время переоценки фондов.
2. сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.
3. разность между стоимостью основных фондов и суммой их износа.
4. нет правильного ответа.

19. Восстановительная стоимость основных производственных фондов – это:
1. Затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях, как правило устанавливается во время переоценки фондов.
 2. сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.
 3. разность между стоимостью основных фондов и суммой их износа.
 4. нет правильного ответа.
20. Остаточная стоимость основных производственных фондов – это:
1. Затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях, как правило устанавливается во время переоценки фондов.
 2. сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.
 3. разность между стоимостью основных фондов и суммой их износа.
 4. нет правильного ответа.
21. Постепенная утрата основными фондами своей первоначальной стоимости в процессе их функционирования или под влиянием внешних воздействий, называется:
1. моральным износом
 2. амортизационным износом
 3. физическим износом
 4. нет правильных ответов.
22. Чему равна сумма амортизационных отчислений, если первоначальная стоимость объекта равна 100000 рублей, а годовая норма амортизации 25%?
1. 2500000 руб.
 2. 25000 руб.
 3. 4000 руб.
 4. 10000 руб.
23. Показатель фондоемкости должен иметь тенденцию:
1. к увеличению,
 2. к снижению,
 3. должен оставаться постоянным
 4. должен то увеличиваться, то снижаться в зависимости от действия внутренних фак-торов фирмы.
24. При объеме товарной продукции 1 млн. рублей и среднегодовой стоимости основных фондов 500000 рублей, фондоотдача составит:
1. 0,5
 2. 2
 3. 500000
 4. – 500000

25. При объеме товарной продукции 1 млн. рублей и среднегодовой стоимости основных фондов 500000 рублей, фондоемкость составит:

1. 0,5*
2. 2
3. 500000
4. – 500000

26. Уровень использования основных производственных фондов по мощности (производительности) отражают:

1. показатели интенсивного использования
2. показатели экстенсивного использования
3. показатели интегрального использования
4. все ответы верны.

27. К экстенсивным путям улучшения использования основных фондов можно отнести:

1. увеличение работы действующего оборудования в календарный период.
2. повышение степени загрузки оборудования в единицу времени
3. повышение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, действующего на предприятии.
4. ответы 1 и 3 верны.

28. Назовите, что не относится к фондам обращения?

1. готовая продукция отгруженная и на складах.
2. денежные средства предприятия
3. средства в расчетах
4. материальные запасы.

29. Чему будет равен коэффициент оборачиваемости оборотных средств, если объем реализованной продукции предприятия составил 2000000 рублей, а средний остаток оборотных средств равен 100000 рублей.

1. 20
2. 1900000
3. 2100000
4. Нет правильных ответов

30. Трудоемкость – это:

1. Показатель, представляющий собой количество единиц живого труда, необходимое для изготовления единицы продукции
2. Показатель, представляющий собой количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени либо приходящейся на одного среднесписочного работника
3. показатель численности работников списочного состава на определенное число или дату
4. Нет верного ответа

31. Списочная численность работников предприятия — это:

1. Показатель, представляющий собой количество единиц живого труда, необходимое для изготовления единицы продукции
2. Показатель, представляющий собой количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени либо приходящейся на одного среднесписочного работника
3. показатель численности работников списочного состава на определенное число или дату
4. Нет верного ответа

32. Назовите две основные формы оплаты труда, применяемые на современных предприятиях?

1. индивидуальная и помесечная
2. почасовая и аккордная.
3. сдельная и повременная

33. К разновидностям сдельной формы оплаты относится:

1. аккордно-премиальная
2. повременно-премиальная,
3. простая повременная
4. контрактная.

34. К разновидностям повременной формы оплаты относится:

1. простая повременная
2. сдельно-премиальная,
3. сдельно-прогрессивная
4. аккордная

35. Метод калькулирования себестоимости продукции, который заключается в простом делении общей суммы издержек на количество изготовленной продукции, называется:

1. расчетно – аналитический
2. нормативный
3. метод прямого счета
4. параметрический

36. Метод калькулирования себестоимости продукции, который основан на нормативах использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, называется:

1. расчетно – аналитический
2. нормативный
3. метод прямого счета
4. параметрический

37. Метод калькулирования себестоимости продукции, который заключается во всестороннем анализе состояния производства, возможных изменений в нем,

изучении факторов и их влияния на себестоимость продукции и последующих расчетов, называется:

1. расчетно – аналитический
2. нормативный
3. метод прямого счета
4. параметрический

38. Метод калькулирования себестоимости продукции, который заключается в установлении закономерностей изменения издержек производства в зависимости от качественных параметров однотипной продукции, называется:

1. расчетно – аналитический
2. нормативный
3. метод прямого счета
4. параметрический

39. Издержки, величина которых зависит от объемов производства и реализации продукции, а также от структуры издержек при производстве и реализации нескольких видов продукции, называют:

1. постоянные издержки
2. переменные издержки
3. валовые издержки
4. предельные издержки.

40. Издержки, величина которых не зависит от объемов производства и реализации продукции, а также от структуры издержек при производстве и реализации нескольких видов продукции, называют:

1. постоянные издержки
2. переменные издержки
3. паловые издержки
4. предельные издержки.

41. Пути снижения затрат на производство продукции являются:

1. снижение трудоемкости продукции, рост производительности труда, сокращение численности административно-обслуживающего персонала.
2. экономия материальных ресурсов, рациональное их использование, сокращение расходов по амортизации основных производственных фондов.
3. определение оптимальной величины закупаемого сырья и материалов.
4. все ответы верны.

42. Прибыль предприятия зависит от двух основных показателей:

1. от организационной и отраслевой структуры
2. от инновационной и структурной политики
3. от цены продукции и затрат на ее производство
4. нет верного ответа.

43. Акцизы и НДС относят:

1. к прямым налогам
2. к косвенным налогам
3. к регрессивным налогам
4. к пропорциональным налогам

44. Какой из перечисленных товаров не является в России подакцизным?

1. хлеб
2. спирт
3. сигареты
4. ювелирные изделия.

45. Объектом обложения налогом на прибыль является:

1. валовая выручка
2. валовая прибыль
3. затраты на реализацию продукции
4. все ответы верны.

46. Какова будет цена товара, рассчитанная по методу установления цены на основе издержек производства (метода надбавок), если общая сумма затрат на производство единицы продукции составляет 600 рублей, фирма определила надбавку (уровень рентабельности) на уровне 20%?

1. 720 рублей
2. 120 рублей
3. 620 рублей
4. 580 рублей

47. Коммерческий риск – это:

1. риск, связанный с производством и реализацией продукции (работ, услуг), осуществлением любых видов производственной деятельности.
2. риск, возникающий в процесс реализации закупленных предпринимателем товаров и в процессе оказания услуг.*=
3. риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых (денежных) сделок.
4. риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок, национальной денежной единицы или зарубежных курсов валют

48. Финансовый риск – это:

1. риск, связанный с производством и реализацией продукции (работ, услуг), осуществлением любых видов производственной деятельности.
2. риск, возникающий в процесс реализации закупленных предпринимателем товаров и в процессе оказания услуг.
3. риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых (денежных) сделок.
4. риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок, национальной денежной единицы или зарубежных курсов валют

49. Производственный риск – это:

1. риск, связанный с производством и реализацией продукции (работ, услуг), осуществлением любых видов производственной деятельности.
2. риск, возникающий в процесс реализации закупленных предпринимателем товаров и в процессе оказания услуг.
3. риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых (денежных) сделок.
4. риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок, национальной денежной единицы или зарубежных курсов валют

50. Рыночный риск – это:

1. риск, связанный с производством и реализацией продукции (работ, услуг), осуществлением любых видов производственной деятельности.
2. риск, возникающий в процесс реализации закупленных предпринимателем товаров и в процессе оказания услуг.
3. риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых (денежных) сделок.
4. риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок, национальной денежной единицы или зарубежных курсов валют

51. Рентабельность имущества предприятия – это:

1. Отношение чистой или валовой прибыли к средней величине имущества предприятия
2. Отношение чистой или валовой прибыли к средней стоимости собственных средств
3. Отношение валовой прибыли к чистому объему продаж
4. Нет верного ответа

52. Рентабельность собственных средств – это:

1. Отношение чистой или валовой прибыли к средней величине имущества предприятия
2. Отношение чистой или валовой прибыли к средней стоимости собственных средств
3. Отношение валовой прибыли к чистому объему продаж
4. Нет верного ответа

53. Норма балансовой прибыли – это:

1. Отношение чистой или валовой прибыли к средней величине имущества предприятия
2. Отношение чистой или валовой прибыли к средней стоимости собственных средств
3. Отношение валовой (балансовой) прибыли к чистому объему продаж*
4. Нет верного ответа

54. Экономический эффект НТП проявляется:

1. в приросте продукции, снижении затрат на производство продукции, снижении экономического ущерба.
2. в снижении производства продукции, увеличении затрат на производство продукции и снижении экономического ущерба.
3. в приросте продукции, увеличении затрат на производство продукции, снижении экономического ущерба.
4. в уменьшении производства продукции, снижении затрат на производство продукции, уменьшении экономического ущерба.

55. Внутренняя норма доходности (IRR) инновационного проекта – это:

1. сумма всех денежных потоков
2. разность между доходами и расходами на определенном шаге проекта
3. ставка дисконта, при которой $NPV = 0$
4. нет правильного ответа

56. Инновационный проект считается неприемлемым, если чистая приведенная стоимость (NPV):

1. < 0
2. ≥ 0
3. $= 1$
4. ≥ 1

57. Венчурное предприятие – это предприятие:

1. созданное специально под инновационный проект
2. осуществляющее инновационный проект
3. финансирующее инновационный проект
4. нет верного ответа

58. К финансовым инвестициям относится

1. вложение денег в капитальное строительство.
2. приобретение ценных бумаг, акций, облигаций, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и пр.
3. воспроизводство основных фондов, основанное на достижениях науки и техники
4. строительство новых, реконструкция и техническое перевооружение действующих предприятий

59. Сегментация рынка проводится в следующем разделе бизнес-плана:

1. организационный план
2. юридический план
3. финансовый план
4. оценка рынка сбыта

60. Ценовая политика отражается в следующем разделе бизнес-плана:

1. стратегия маркетинга
2. финансовый план

3. описание продукта или услуги
4. организационный план

61. Система расчетов по обоснованию объемов, номенклатуры, ассортимента и качества продукции содержится в следующем разделе бизнес-плана:

1. план производства
2. описание продукта или услуги
3. организационный план
4. оценка рынка сбыта

62. Информация о команде управления проектом и ведущих специалистах содержится в следующем разделе бизнес-плана:

1. план производства
2. описание продукта или услуги
3. организационный план
4. оценка рынка сбыта

63. К переменным издержкам относятся:

1. коммунальные услуги, услуги связи,
2. затраты на производственный персонал
3. торговые издержки (реклама, мероприятия по продвижению продукции, ее сбыт)
4. затраты на топливо и энергию

64. Основными чертами монополистической конкуренции не являются:

1. Дифференцированный продукт.
2. Незначительный контроль над ценой.
3. Условия вступления в отрасль легкие
4. Все фирмы в отрасли производят однородный стандартный продукт.

65. Если фирма - олигополист снизит цену, то это приведет:

1. Приобретению дополнительной доли рынка.
2. Потере своей доли рынка.
3. Повышению прибыли.
4. Ценовой войне и снижению прибыли.

66. Продажа одного и того же товара разным потребителям или группам потребителей по различным ценам, не обусловленным различиями в издержках производства, называют:

1. Ценовой контроль.
2. Ценовая дискриминация.
3. Ценовой оппортунизм.
4. все ответы верны.

Критерии оценивания компетенций (результатов):

Правильный ответ на каждое тестовое задание оценивается в 1 балл.

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

ПРИМЕР ВОПРОСОВ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Оценочные средства представлены тематикой и вопросами, разработанными для обсуждения на семинарских занятиях.

Тема 1.

Вопросы:

1. Типы планирования и виды планов.
2. Принципы планирования.
3. Постановка организационных целей. Критерии SMART.
4. Система планов: перспективное, среднесрочное, текущее планирование.
5. Бизнес-план предприятия.
6. Сравнительная характеристика традиционной системы планирования и системы бизнес-планирования деятельности организации

Тема 2.

Вопросы:

1. Бизнес-идея и способы ее генерации и формализации
2. Виды бизнес-планов.
3. Функции и принципы бизнес-планирования.
4. Заказчики и разработчики бизнес-планов.
5. Этапы разработки бизнес-плана и их характеристика.

Тема 3.

Вопросы:

1. Специфика бизнес-планов предприятий торговли.
2. Специфика бизнес-плана при строительстве объекта недвижимости.
3. Разработка бизнес-плана на продолжение деятельности.
4. Бизнес-план финансового оздоровления предприятия.
5. Основные методики составления бизнес-планов (подход UNIDO)

Критерии оценивания компетенций (результатов):

Устный опрос проходит в форме развернутой беседы – творческой дискуссии, основанной на подготовке всей группы по объявленной заранее теме при максимальном участии в обсуждении студентов группы. Как правило, один студент раскрывает один вопрос темы, давая наиболее полный ответ. Остальные делают дополнения, высказывают различные суждения и аргументацию, могут задавать вопросы друг другу и преподавателю. Преподаватель направляет ход дискуссии, обращая внимание на существующие научные и практические проблемы обсуждаемой темы, предлагая студентам найти собственное их решение.

Описание шкалы оценивания:

Максимальная оценка за устное выступление и работу на семинарском занятии – 5 баллов.

5 баллов – студент дает полный ответ на поставленный вопрос, его речь свободна и грамотна, конспект не зачитывается, а используется лишь как опорный, студент делает важные дополнения по существу других вопросов, значительно проясняющие отдельные аспекты, которые не являются повторами, хорошо разбирается в обсуждаемом материале, демонстрирует знание источников, библиографии, различных точек зрения по изучаемой теме, умеет анализировать тексты, приходит к самостоятельным аргументированным выводам и отстаивает свою точку зрения, соблюдает нормы литературной речи.

3 балла – студент хорошо разбирается в обсуждаемом материале, демонстрирует умение критически анализировать источники и различные точки зрения по обсуждаемой проблеме, приходит к самостоятельным аргументированным выводам, однако не проявляет активность в работе группы на семинаре (готовится и отвечает только на один вопрос семинарского занятия).

1-2 балла – студент неполно владеет материалом, при изложении фактического материала допускает отдельные неточности, знает различные точки зрения по обсуждаемой проблеме, но возникают трудности с их анализом, умеет излагать собственную позицию, но не все выводы носят доказательный характер, при ответе активно пользуется конспектом вплоть до его зачитывания.

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

а) типовые задания (вопросы) - образец:

Выполнение индивидуального домашнего задания (ИДЗ) предполагает разработку бизнес-плана командой из двух человек по самостоятельно выбранной или самостоятельно предложенной бизнес-идее.

Составление бизнес-плана на тему:

«Бизнес-план по открытию.....»

«Бизнес-план нового предприятия «.....»

«Бизнес-план создания нового продукта «.....»

«Бизнес-план модернизации производства»

«Инвестиционный проект по»

Предприятие и тип бизнес-плана выбираются командой самостоятельно.

Для написания бизнес-плана студенту команде ознакомиться, изучить и проанализировать курс лекций, основную и дополнительную литературу, предложенную преподавателем, а также тематические сайты министерств и ведомств, отраслевые порталы

Бизнес-план должен содержать следующие необходимые разделы: титульный лист; резюме; описание предприятия и отрасли; характеристика продукции и услуг; анализ рыночной среды бизнеса (анализ внутренней, внешней среды, конкурентный анализ); план маркетинга и план продаж; план производства; организационный план; финансовый план и оценка рисков; оценка экономической эффективности бизнес-плана. В зависимости от избранного предприятия и типа бизнес-плана студенты решают самостоятельно вопрос о включении того или иного вопроса в бизнес-план выбранного предприятия. Бизнес-план должен содержать сформулированные выводы по каждому разделу и общий вывод по всему бизнес-плану, а также расчеты по необходимым разделам бизнес-плана (план производства, финансовый план и т.п.).

Объём бизнес-плана должен составлять от 25 до 40 страниц машинописного текста.

б) критерии оценивания компетенций (результатов):

Выполнение индивидуального домашнего задания оценивается по следующим критериям:

1. правильность и полнота содержания разделов и представленных расчетов;
2. умение применять различные инструменты и методы бизнес-планирования для проведения анализа и обоснования выводов;
3. обоснованность выводов и предложений;
4. умение интерпретировать данные отраслевой и ведомственной статистики для получения более качественных выводов о характеристиках бизнес-среды;
5. умение использовать специальную терминологию и выбирать методы анализа;
6. оригинальность работы (оценка оригинальности по системе «Антиплагиат. Вуз» - www.mephist.antiplagiat.ru должна быть не менее 70%)

б) критерии оценивания компетенций (результатов):

Максимально за подготовку бизнес-плана команда студентов может получить 20 баллов на зачете, минимально -12

Оценка за выполненный блок формируется следующим образом:

20 баллов - все расчеты выполнены верно, методики использованы корректно, выводы обоснованы, для обоснования выводов и предложений представлены аналитические и статистические данные, терминология используется корректно и ее использование полностью соответствует содержанию блока, полученные рекомендации обоснованы анализом действующего законодательства.

18-19 баллов - все расчеты выполнены верно, выводы обоснованы, для обоснования выводов и предложений представлены аналитические и статистические данные, терминология используется корректно и ее использование полностью соответствует содержанию блока, полученные рекомендации обоснованы анализом действующего законодательства, но имеются незначительные неточности в выводах, или рассмотрены не все аспекты проблемы.

14-17 баллов - расчеты выполнены в целом верно, выводы обоснованы, терминология используется корректно и ее использование полностью соответствует содержанию блока, однако для обоснования рекомендаций не достаточно полно используется анализ действующего законодательства, отраслевой статистики и т.п.

10-12 баллов - в расчетах присутствуют разного рода ошибки, выводы носят во многом описательный характер. Рекомендации схематичны, не представлен анализ действующего законодательства, состояния внешней среды бизнеса, конкуренции для обоснования рекомендаций.

менее 12 баллов — бизнес-план подготовлен выполнен с грубыми ошибками: ошибки в расчетах и использовании формул, отсутствие выводов или их несоответствие практике.

в) описание шкалы оценивания

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Максимальное количество баллов 20. Минимальное количество баллов – 12.

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

КЕЙС-ЗАДАЧИ

а) типовые задания (вопросы) – образец:

КЕЙС: «СОЮЗ ТАБАКА И МЕТАЛЛА»

Фабрика «Донновосибтабак» была открыта летом 1999 года. Ее акционерами стали АО «Донской табак» (75% в уставном капитале) и предприятие «Новосибметалл» (25%). Ростовское АО в качестве своего вноса поставило оборудование на \$ 1,1 млн., а «Новосибметалл» передал помещение площадью 2,5 тыс. кв. м. Проектная мощность новосибирской фабрики оценивалась в 4 млрд. сигарет в год, из них 60% приходилось на «Приму» без фильтра, а остальное — на сигареты с фильтром «Ермак», «Новосибирск», «Столица Сибири» и «Отечество». На предприятии трудились 120 человек.

По словам генерального директора АО «Донской табак» Ивана Саввиди, в результате маркетинговых исследований, проведенных специалистами фабрики, было установлено, что в Сибири и соседних регионах большим спросом пользуются сигареты так называемого восточного типа. В отличие от более дорогих табачных изделий класса american blend вкус в них достигается за счет смешивания различных Табаков азиатского происхождения без использования соусов и ароматизаторов. Иван Саввиди: «Мы разработали бизнес-план создания табачного производства.

На первом этапе предполагалось поставлять в Новосибирск табачную смесь и материалы и уже на месте осуществлять так называемую сборку сигарет. На втором мы собирались построить в Новосибирске цех по переработке табака и сырье для него поставлять уже не из Ростова, расположенного за 6 тыс. километров, а из более близких стран Центральной Азии. За счет этого планировалось увеличить объем выпускаемой на «Донновосибтабаке» продукции в шесть раз. Однако дальше первого этапа продвинуться не удалось».

Как говорит директор «Донновосибтабака» Владимир Бабанак, проблемы на производстве начались с того, что «Донтабак» установил слишком высокие расценки на сырье. В результате цена выпускаемых сигарет оказалась на 25-30% выше стоимости аналогичной продукции конкурентов. Иван Саввиди: «Мы не могли отдавать в Новосибирск переработанное сырье ниже себестоимости, но понимали, что это приводит к подорожанию готовой продукции и, как следствие,

потере ее конкурентоспособности. Поэтому мы нашли такой выход из сложившейся ситуации - договорились с администрацией Новосибирской области о получении льгот по налогу на прибыль до тех пор, пока на «Донновосибтабаке» не будет построен собственный табачный цех. Его мы должны были создать в течение двух с половиной лет».

Проект создания в Новосибирске табачного производства поддерживал прежний глава области Виталий Муха. После запуска фабрики губернатор подписал закон «О налоговых льготах инвесторам, реализующим проекты, прошедшие конкурсный отбор». Согласно этому документу, в 2000 году «Донновосибтабак» на 2,5 года получал отсрочку платежей в размере 32,4 млн. рублей (\$1,3 млн.). Правда, чтобы доказать свое право на льготы, фабрика должна была в первый год работы выручить от продажи сигарет 423,3 млн. рублей (\$15 млн.) и получить чистую прибыль 85,6 млн. рублей (около \$3,4 млн.), часть из которой требовалось направить на развитие производства. Налоговые льготы «Донскому табаку» было получать не впервой. Несколько лет назад по примерно такой же схеме ростовская фабрика работала с донскими властями, что позволило предприятию провести реконструкцию и увеличить производительность.

При поддержке губернатора Иван Саввиди надеялся создать в Новосибирске не только табачное производство, но и центр по продаже сигарет на рынках Сибири, Урала и Дальнего Востока.

По рекомендации администрации области ряд торговых фирм города подписали с новой фабрикой соглашения о сбыте ее продукции. В частности, «Новотабак» и «Тринит» должны были ежегодно продавать по 250 млн. пачек сигарет. «Атоникс» — 100 млн., «Новосибирскгорресурс» и «Винап» — по 75 млн. Однако эти цифры так и остались на бумаге, поскольку ситуация с налоговыми льготами стала развиваться по неожиданному сценарию.

В конце 1999 года Виталий Муха проиграл на выборах, и кресло губернатора занял его политический оппонент мэр Новосибирска Виктор Толоконский. Новый глава области расценил создание табачной фабрики исключительно как предвыборный шаг своего предшественника. В результате «Донновосибтабак» не получил обещанных льгот, и руководство фабрики было вынуждено отпускать продукцию с учетом стоимости поставленного сырья и всех налогов.

Торговые фирмы стали отказываться от больших закупок сигарет из Новосибирска, что вполне объяснимо: оптовая цена местной «Примы» составляла 1,75 рубля за пачку, тогда как фабрики из Курска и Ярославля продавали аналогичную продукцию по 1,3-1,4 рубля. Вскоре склад предприятия оказался забит неотгруженной продукцией. Владимир Бабанакوف принял решение продать залежалый товар по сниженным ценам. В одной из местных торговых компаний рассказали, что «Донновосибтабак» продал им около 2,5 млн. пачек сигарет, сбросив 50% стоимости.

За полтора года работы «Донновосибтабак» не только не вышел на прибыльность, но и понес убытки (около \$100 тыс.), и хозяева предприятия решили, что его лучше закрыть, чем выпускать заведомо убыточный товар. По словам Владимира Бабанакова, в октябре 2002 года был вбит последний гвоздь в гроб новосибирской «табачки» - официально объявили о закрытии фабрики,

производственные линии демонтировали и сложили на территории «Новосибметалла».

Иван Саввиди несколько по-другому оценивает нынешнее состояние фабрики: «Это неправда, что линии демонтированы. Они на ходу и способны выпускать качественный товар. Хоть сейчас нажимай кнопку и работай! Просто мы законсервировали фабрику, так как нам она уже неинтересна, поскольку время упущено. Кризис перепроизводства сигарет в России в прошлом году превысил 30%. Так что здесь уже невыгодно строить новые табачные фабрики».

Вопросы

1. Какие ошибки были допущены руководством предприятия при его выходе на рынок?
2. Какую стратегию следует предпринять предприятию в сложившейся ситуации?
3. Эффективнее использовать производственные мощности и снижать производственные затраты или расширять производство?

в) описание шкалы оценивания:

Максимальная оценка за решение кейса составляет 5 баллов, минимальная оценка – 3 балла.

Решение кейса представляется группой, где каждому члену отведена определенная роль. Каждый член рабочей группы отвечает за презентацию отдельной проблемы кейса и ее обоснование. Члены группы могут добавлять комментарии или уточнять материал по ходу выступления отвечающего студента. Тем самым отрабатываются также навыки командного взаимодействия и принятия решений. Работа каждого члена группы и его вклад в решение кейса оцениваются индивидуально.

Баллы за кейс и оценка	Критерии оценивания
5 баллов (отлично)	➤ изложение материала логично, грамотно, без ошибок; ➤ свободное владение профессиональной терминологией; ➤ умение высказывать и обосновать свои суждения; ➤ студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы; ➤ студент организует связь теории с практикой. ➤ студент способен дополнять и аргументировать материал других членов команды
4 балла (хорошо)	➤ студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; ➤ ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный; ➤ имеются небольшие неточности в дополнениях студента к ответу членов команды
3 балла (удовлетворительн	➤ студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении

о)	знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения; ➤ обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.
0-2 балла (неудовлетворительно)	➤ отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс; ➤ в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.

Обнинский институт атомной энергетики –

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Отделение социально-экономических наук

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа «Цифровой маркетинг и цифровая логистика»

Дисциплина «Бизнес-планирование»

ДЕЛОВАЯ ИГРА

а) типовые задания (вопросы) – образец:

Цель игры

Познакомить студентов с методами активизации имажинитивных возможностей людей при выработке идей, а также процедурами предварительной оценки и отбора идей на основании критериев реальности их воплощения и экономической эффективности.

Задачи игры:

- обучить студентов методике проведения «мозгового штурма»;
- познакомить с логикой предпринимательской деятельности;
- изучить на практике методику предпринимательских расчетов.

Порядок проведения деловой игры: игра проводится в три этапа и рассчитана на 3 часа. Вначале занятия преподаватель делит учебную группу студентов на игровые подгруппы, в состав которых должно входить не менее 6 и не более 8 человек. В каждой подгруппе выбирают ведущего, а также по одному - два арбитра, в обязанности которых входит следить за ходом игры, отмечать недостатки и преимущества, а также вместе с преподавателями оценить результаты и подводить итоги.

Исходные данные к игре

Игровая подгруппа представляет из себя компанию партнеров по бизнесу, которые в ходе предшествующей предпринимательской деятельности (мелкие торговые операции) собрали определенную сумму (допустим, 125 млн. руб.). С учетом возможностей внесения личных сбережений и получения заемных средств эта сумма может быть увеличена в 2 раза. Имея в своем распоряжении такой первоначальный капитал, партнеры собираются открыть предприятие в сфере малого бизнеса. Необходимо, используя метод «мозгового штурма», предложить ряд инновационных предпринимательских идей о возможных направлениях деятельности будущего предприятия. Затем необходимо оценить предложенные идеи и выбрать лучшие из них.

Последовательность проведения игры

Первый этап. Выработка предпринимательских идей. В начале занятия преподаватель знакомит студентов с понятиями «инновация», «предпринимательская идея», а также с методом мозгового штурма и принципами его проведения.

Для работы каждую команду необходимо обеспечить доской или большим листом бумаги, на котором будут регистрироваться высказываемые идеи. Желательно расположение студентов в форме «круглого стола».

На проведение «мозгового штурма» должно быть отведено не более 15 минут.

Второй этап. Оценка идей на реальность воплощения в практику.

Каждая игровая подгруппа работает со своим списком предпринимательских идей, полученном на первом этапе. Первоначально отбраковываются заведомо нереальные идеи (преподаватель подчеркивает неизбежность и важность их появления в ходе «мозгового штурма»). В результате остаются идеи (не менее трех), оценка которых на реальность воплощения проводится с помощью параметрического метода (табл. 1).

Реальность каждого параметра оценивается по трехбалльной шкале: 3 — вполне реально, 2 — вероятно, 1 - маловероятно.

Таблица 1

Оценка возможностей воплощения предпринимательских идей

Параметры	Идеи					
	1	2	3	4	5	и т.д.
1. Возможность приобрести необходимое оборудование, технику, помещение по приемлемой цене (с учетом величины первоначального капитала)						
2. Возможность приобрести необходимое сырье, полуфабрикаты						
3. Возможность найти необходимых специалистов						
4. Возможность получить налоговые льготы, финансовую поддержку со стороны местной администрации						
5. Возможность установить необходимые партнерские связи						
6. Возможность повышенного спроса на производимый товар (услугу)						
ИТОГО баллов						

После оценки по всем параметрам подсчитывается общее количество баллов по каждой идее.

Ведущие игровых подгрупп докладывают результаты оценки предпринимательских идей и защищают их.

Третий этап. Проведение предпринимательских расчетов с целью выявления возможного предпринимательского эффекта. По итогам предыдущего

этапа члены игровой подгруппы выбирают 2- 3 предпринимательские идеи, набравшие наибольшее количество баллов в таблице 1.

По каждой отобранной идее проводят предпринимательские расчеты, данные для которых и их результаты сводятся в таблицу 2.

Преподавателю необходимо подчеркнуть рисковый характер предпринимательской деятельности. Поэтому при установлении ожидаемой цены участникам игры следует ориентироваться не на усердную, а на предельно низкую для данного рынка цену. Это же требование должно соблюдаться и при определении предполагаемого объема продаж.

При калькуляции расходов на производство, наоборот, следует закладывать предельно высокие их величины.

При подготовке к проведению третьего этапа деловой игры преподавателю следует подобрать данные о ставках амортизационных отчислений и ставках налогообложения, о примерной величине арендной платы за производственные помещения, о депозитных и кредитных ставках, о стоимости электроэнергии и прочие данные, которые могут понадобиться участникам деловой игры.

Таблица 2

Предпринимательские расчеты среднемесячных показателей работы

Показатели	Идеи		
	1	2	3
1. Объем производства товаров (услуг), (О)			
2. Объем реализации товаров (услуг), (Р)			
3. Ожидаемая цена за единицу, (Ц)			
4. Предполагаемая сумма выручки, ($V = P \times Ц$)			
5. Издержки на производство товара (услуги) (И), в том числе: а) амортизационные отчисления по оборудованию (А) б) арендная плата за помещение, (Г) в) стоимость сырья и энергии, (С) г) затраты на оплату труда, (Т) д) общепроизводственные (накладные) расходы, (Б) е) издержки реализации (затраты на рекламу, упаковку, транспортировку), (У) ж) прочие издержки, (З)		-	
6. Доход предприятия ($D = V - И$)			
7. Примерная сумма налогов, (Н)			

б) критерии оценивания компетенций (результатов):

Активность каждого участника в процессе деловой игры оценивается по следующим критериям:

1. качество проведенного анализа проблемы в рамках внеаудиторной подготовки;
2. умение решать аналитические и ситуационные задачи;
3. качество защиты доклада: умение излагать мысли и аргументировать точку зрения команды, умение отвечать на вопросы оппонентов из другой команды;

4. точность соблюдения регламента на представление своего решения и ответы;
5. активность команды во время групповой работы;
6. активность членов команды при оппонировании ими докладов других команд;
7. умение вести дискуссию и аргументировать свою позицию.

в) описание шкалы оценивания:

Максимально за участие в деловой игре студент может получить 10 баллов, минимальный порог – 6 баллов.

Суммарное число баллов за игру зависит от сравнительной сложности игры как средства оценивания компетенций, и других средств оценивания.

Оценка формируется следующим образом:

- 10 баллов получают студенты, которые верно выполнили задания этапов, грамотно интерпретировали результаты и подготовили обоснованную презентацию;
- 8-9 баллов – задание выполнено в целом верно с небольшими методическими или расчетными ошибками, имеются небольшие неточности в аргументации и презентации проекта;
- 7-6 баллов - имеются неточности в предлагаемых решениях, учтены не все данные и факторы, выводы аргументированы, однако не рассмотрены альтернативные варианты;
- 0-5 баллов – при наличии значительных ошибок, фрагментарности или отсутствии выводов и презентации проекта.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ФОС рассмотрен на заседании отделения социально- экономических наук (О) и рекомендован к одобрению Учёным советом ИАТЭ НИЯУ МИФИ (протокол № 9-04/2023 от 24.04.2023)	Руководитель образовательной программы «Цифровой маркетинг и цифровая логистика» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» _____ А.А. Кузнецова 24 апреля 2023 г. Начальник отделения социально-экономических наук (О) _____ А.А. Кузнецова 24 апреля 2023 г.
--	--